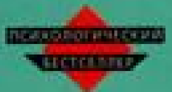
ЯЗЫК ВНЕШНОСТИ

Жесты, мимика, черты лица, почерк и одежда





Искусство видеть человека насквозь, ориентируясь на тончайшие нюансы его облика

Сергей Степанов

ЭКСМО

Сергеи Степанов

ЯЗЫК ВНЕШНОСТИ

Жесты, мимика, черты лица, почерк и одежда

Искусство видеть человека насквозь, ориентируясь на тончайшие нюансы его облика

2001

Содержание

Предисловие

По внешнему виду не судят только самые непроницательные люди.

Оскар Уайльд

Более двух тысяч лет назад китайский мудрец Лу Ван случайно встретил незнакомого юношу, с которым поспешил завязать дружеские отношения, более того — посватал к нему в жены свою дочь. Прозорливости мудреца можно только поразиться: судьбе было угодно, чтобы через несколько лет безвестный юноша провозгласил себя повелителем Поднебесной, первым императором династии Хань. По утверждению счастливого тестя, исключительные способности незнакомца и предначертанное ему величие он прочел, внимательно вглядевшись в черты его лица.

Эту историю отделяют от нас тысячелетия, и сегодня её достоверность уже невозможно проверить. Но вот еще одна история, совсем недавняя.

Американский психолог Роберт Уайтсайд долгие годы посвятил изучению человеческих лиц. В частности, он подметил, что определенное строение лица характеризует потенциальных «аварийщиков» — людей, склонных неосознанно подвергать себя повышенной опасности при обраще-

нии с техническими устройствами. Сам Уайтсайд намеревался освоить навыки управления самолетом. Однако, обнаружив перед зеркалом такую настораживающую черту, отказался от своего намерения. Летный инструктор, которого также отличала эта малоприметная внешняя черта, не внял предостережениям психолога и продолжал полеты. Через несколько месяцев он разбился.

О способности «видеть человека насквозь» одни рассказывают легенды, другие относятся к этим рассказам с недоверием. Так или иначе, каждый из нас выносит суждение об окружающих не только по их словам и поступкам, но и по их внешности, которая оценивается часто неосознанно, интуитивно. Особенно это важно тогда, когда никаких слов еще не произнесено, никаких поступков не совершено. Считается, что мнение о человеке складывается в первые 15—20 секунд общения. Из чего за столь короткое время рождается симпатия или неприязнь, расположение или недоверие? Всегда ли справедливы эти оценки и как научиться избегать ошибок в понимании другого человека? Ответам на эти вопросы и посвящена данная книга.

Знание «бессловесного языка» во многом определяется нашей общей психологической культурой и во многом определяет культуру нашего общения. Именно от умения понимать без слов часто зависит успех деловых и личных отношений между людьми.

Этому языку почти нигде не учат. Хотя с научными основами невербального (бессловесного) общения стоило бы знакомить людей, для которых умение составлять о других правильное впечатление — профессиональная необходимость: педагогов, предпринимателей, врачей, актеров, политиков. Пока эта область психологии освоена явно недостаточно: психологи всерьез занялись ею лишь в последние два-три десятилетия./ Правда, уже появились интересные книги на эту тему. Среди них — «О чем говорят лица» уже упоминавшегося Р. Уайтсайда, «Язык телодвижений» Алана Пиза, «Сигналы личности» Макса Люшера и другие. Однако большинство этих работ посвящено тому или иному аспекту психологии взаимопонимания: умению «читать» мимику, интерпретировать жесты и т. п В данной книге автор попытался собрать воедино информацию о самых разнообразных внешних проявлениях личности. Ведь человека нельзя воспринимать фрагментами, как нельзя увидеть лицо, в одиночку прогуливающимся по улице. Каждая внешняя особенность должна анализироваться в ансамбле с другими. По одной-единственной, пускай и ярко выраженной, черте внешности или характерному жесту нельзя делать однозначного вывода о наличии определенной черты характера.

Известно, что способностью тонко понимать «язык» лица и тела в совершенстве владел Леонардо да Винчи. Он открыл основы этого языка своим юным учени-

кам и оставил после себя плеяду замечательных художников. А маленькому Чарли Чаплину постичь тайны житейской психологии помогла мать. Часами просиживали они у окна, наблюдая прохожих, и она объясняла мальчику, как в движениях людей отражается их душевный мир. Способность «читать человека, как книгу» можно развивать. Если читателю это хотя бы отчасти удастся, автор' будет считать свою задачу выполненной.

Первое впечатление: парадоксы и иллюзии

У вас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление.

Дон-Аминадо

На факультете психологии МГУ несколько лет назад был поставлен интересный эксперимент. Предварительно была сделана фотография заурядного мужчины средних лет. Его ничем не примечательное лицо не имело никаких ярких отличительных черт. На таких лицах, которые во множестве встречаются нам каждый день, наш взгляд обычно даже не останавливается. Надо сказать, что в реальной жизни этот человек ничем не выделялся из массы, не демонстрировал ни исключительных способностей, ни ярких поступков — положительных или отрицательных.

Перед фотосъемкой всякий человек обычно прихорашивается — поправляет прическу, проверяет, как сидит костюм. Данная фотография была сделана экспромтом: человек-даже не успел пригладить волосы и застегнуть ворот рубашки.

Получившийся портрет был предъявлен двум группам студентов — будущих психологов — якобы для проверки их психологической проницательности. Требо-

валось составить подробную характеристику человека, опираясь лишь на особенности его внешности;

Изображенный на фотографии человек был представлен двум группам испытуемых по-разному. В одной аудитории экспериментатор предъявил «портрет талантливого ученого», в другой — «портрет преступника», якобы позаимствованный с милицейского стенда «Их разыскивают». Упоминание об этом делалось вскользь, словно не имело большого значения для психологической характеристики. Однако выяснилось, что такая предварительная установка оказала на испытуемых решающее влияние.

В первой группе преобладали такие характеристики: «Его высокий лоб свидетельствует о большом уме, в глубоких глазах светится творческое вдохновение, прямой нос говорит о силе воли, высокой работоспособности, легкая улыбка подчеркивает доброту...»

Вторая группа характеризовала портрет примерно так: «Его плоский лоб свидетельствует об ограниченности, невысоком интеллекте; глубоко посаженные глаза — злые, кажется, что он готов убить кого угодно; прямой, резкий нос подчеркивает готовность идти к цели по трупам; ехидная ухмылка выражает озлобленность на весь мир...»

Даже невольная небрежность одежды и прически была расценена по-разному. В первом случае подчеркивалось, что одаренный человек одержим творческими

замыслами и не придает значения внешности. Во втором то же самое якобы свидетельствовало о презрении к общественным нормам.

Трудно поверить, что эти психологические портреты относятся к одному и тому же человеку и составлены они будущими психологами — знатоками человеческих душ. А виной тому — оброненная вскользь реплика, которая и определила тональность восприятия.

Подобным иллюзиям бывают подвержены не только неопытные студенты. В XVIII веке величайшим знатоком человеческой натуры считался цюрихский пастор Иоганн Лафатер. О его Интересной, но спорной теории еще пойдет речь. Взгляды Лафатера на проявления личности в строении лица весьма уязвимы для критики, хотя история свидетельствует, что ему удавалось составлять удивительно точнее и глубокие характеристики по одному лишь портрету незнакомца. Популярность Лафатера затмевала даже известность королей. Со всей Европы к нему привозили детей, возлюбленных, больных, присылали портреты, маски, слепки. Его боготворили, но и побаивались. Сам знаменитый граф Калиостро, с которым Лафатер мечтал встретиться, уклонялся от этой встречи, опасаясь разоблачения.

Естественно, у знаменитости нашлись и недоброжелатели. Они однажды сумели жестоко подшутить над проницательным пастором. Зная, что Лафатер преклоняется перед гением Руссо, ему прислали по-

ртрет французского философа. Рассказывают, что, глядя на этот портрет, Лафатер с воодушевлением и трепетом произнес: «Это гений, его глаза, нос — свидетельство снисполанного природой чуда...» Позже выяснилось, что это был портрет убийцы, незадолго до того повешенного в Парижской тюрьме.

Таким образом, внутренние установки, с которыми мы подходим к оценке другого человека, оказывают решающее влияние на наше суждение. Впрочем, существует еще много разнообразных факторов, влияющих на межличностное восприятие. Это, в частности, — степень эмоционального возбуждения, которое сопутствует оценке. Данный феномен исследовал польский психолог Я. Рейковский. Источником эмоционального возбуждения в его опытах была обстановка, предшествующая экзамену. Испытуемые — студенты — перед самым экзаменом встречались с незнакомым человеком, который вел с ними короткую беседу, касающуюся некоторых формальных анкетных данных. После сдачи экзамена студентов просили с помощью вопросника оценить внешний и внутренний облик недавно встреченного ими незнакомца. На следующий день их просили аналогичным образом оценить еще одного незнакомого человека. Испытуемые были разделены на две группы. Одна встречалась с личностью А перед экзаменом, а с Б — на следующий день; другая — наоборот. Оказалось, что оба эти человека получали более высокую оценку за привлекательность и дружеское расположение, когда встречались со студентами после экзамена, и соответственно — после спада эмоционального напряжения. Нетрудно понять, что состояние хронического стресса заставляет нас глядеть на окружающих исподлобья, без симпатии и в каждом видеть больше недоброжелательности и отрицательных черт. В известной мере оценки, которые мы даем другим людям, характеризуют не столько этих людей, сколько нас самих, наши настроения и пристрастия. Уверенные в себе люди часто оценивают других как доброжелательных и уравновешенных. В то же время неуверенные в себе имеют обыкновение видеть других как неотзывчивых и настроенных враждебно. Более тревожные и другим приписывают повышенную тревожность.

Склонность приписывать собственные качества или сооственные состояния другим людям особенно сильно выражена у лиц, отличающихся малой критичностью и плохим пониманием своих личностных особенностей. В очень большой степени она характерна для «авторитарных» личностей и почти не обнаруживается у «демократичных». В экспериментальных ситуациях представители «авторитарного» типа, говоря о возможных реакциях «неавторитарных» личностей, приписывали им авторитарную манеру высказывания и свои суждения.

Каждый человек в чем-то уступает другому, но в чем-то и превосходит. Это

может быть превосходство по разным параметрам: по социальному статусу, по личному статусу в группе, по интеллекту, по профессиональным достижениям, физической силе и т. д. Человеку, вызывающему у нас восхищение своим превосходством по какому-либо весьма значимому для нас показателю, мы приписываем целый ряд хороших качеств. Действует и обратный эффект: склонность недооценивать человека, у которого важное для нас положительное качество выражено слабо.

В ситуации общения часто применяется схема восприятия, которая запускается в случае неравенства партнеров в той или иной сфере — социальной (различный социальный статус), интеллектуальной, неравенство позиций в группе и т. п. Ошибки неравенства проявляются в том, что. люди склонны систематически переоценивать различные психологические качества тех людей, которые превосходят их по какому-то параметру, существенному для них. Эта схема начинает работать не при всяком, а только при действительно важном, значимом для нас неравенстве. Если я, болезненный и слабый, хочу быть здоровым и сильным и встречаю пышущего здоровьем и силой человека, то я переоцениваю его по всем параметрам — он в моих глазах одновременно будет и красив, и умен, и добр. Если же для меня главное — эрудиция, образованность, то при встрече с сильным челове-

ком ничего не произойдет, зато при встрече с интеллектуально превосходящим — ошибка будет иметь место.

Еще одна схема восприятия также широко распространена и довольно хорошо известна. Наверное, все согласятся, что те люди, которые нас любят или, по крайней мере, хорошо к нам относятся, кажутся нам значительно лучше тех, кто нас ненавидит или хотя бы недолюбливает. Это проявление действия фактора отношения к нам, который приводит к изменению оценки качеств людей в зависимости от знака этого отношения.

Показателен в этом плане результат исследования Р. Нисбета и Т. Вильсона. Студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с одниМи испытуемыми вел себя доброжелательно, с другими отстранение, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили оценить ряд характеристик преподавателя. Результаты оказались однозначными. Оценки преподавателя доброжелательного оказались значительно выше, чем оценки «холодного».

Знаком отношения к нам, запускающим соответствующую схему формирования впечатления, является, в частности, все то, что свидетельствует о согласии или несогласии партнера с нами.

Психологи Карри и Кени, выявив мнение испытуемых по ряду вопросов, знакомили их с мнениями по тем же вопросам, принадлежащими другим людям, и про-

сили оценить этих людей. Предъявляемые мнения варьировались от полного совпадения до совершенного несовпадения с позицией испытуемых. Оказалось, что чем ближе чужое мнение к собственному, тем выше оценка высказавшего это мнение человека. Это правило имело и обратную силу: чем выше оценивался некто, тем большее сходство его взглядов с собственными от него ожидали. Убежденность в этом предполагаемом «родстве душ» настолько велика, что разногласий с позицией привлекательного лица испытуемые попросту не склонны замечать.

В принципе ошибки восприятия, вызванные фактором отношения к нам, можно скорректировать. Мысленно представим человека, относящегося к нам хорошо, спорящим с нами по важному для нас вопросу: как он насмехается над нами, крутит пальцем у виска, демонстрирует нам нашу тупость и т. п. Несколько трудней вообразить человека, относящегося к нам плохо, согласного с нами во всех важных для нас вопросах. Но если это нам удается, то можем получить неожиданный эффект, понять вдруг, что этот человек не таков, каким мы его привыкли представлять.

Важно помнить, что в условиях ограниченной информации о человеке отдельная значимая для нас положительная или отрицательная характеристика создает благоприятное или неблагоприятное представление о воспринимаемом челове-

ке в целом. Одна существенная для нас черта окрашивает в свой тон и другие.

Особенно большое влияние на целостное впечатление о человеке оказывает его внешняя привлекательность. (Подробнее об этом речь пойдет в главе «Красота — страшное оружие».) Молодым людям было предложено оценить очерк, написанный женщиной, причем к тексту прилагался ее портрет. В одних группах испытуемых использовался портрет женщины с привлекательной внешностью, в других — портрет «дурнушки». Нетрудно до-' гадаться, что более высокие оценки получил очерк красивой женщины.

В другом эксперименте молодых мужчин и женщин просили охарактеризовать внутренний мир людей, изображенных на фотографиях. Фотографии были разделены экспертами по степени привлекательности лиц. Людей с красивыми лицами чаще оценивали как уверенных в себе, счастливых, искренних, уравновешенных, любезных, находчивых, утонченных и более развитых духовно. Кроме того, мужчины оценивали красивых мужчин и женщин как более заботливых и внимательных к другим людям. Ореол физической привлекательности вызывает сдвиг не только в оценках черт личности, но и в оценках результатов деятельности или отдельных поступков человека.

Студенткам университета, которые готовились стать педагогами, были даны описания проступков, совершенных се-

милетними мальчиками и девочками. Прилагались фотографии, сделанные крупным планом. Студентки должны были высказать свое отношение к каждому из детей и к их поведению. Студентки оказались более снисходительны к тем, у кого, по оценкам экспертов, была более привлекательная внешность.

К преувеличению положительной оценки приводит не только собственная привлекательность человека. Недаром говорят, что короля играет свита. В одном опыте мужчину с неброской наружностью представляли двум группам людей. В одной группе он появлялся вместе с женщиной, имеющей яркую привлекательную внешность, в другой его сопровождала женщина некрасивая и неаккуратно одетая. Первая группа нашла больше положительных качеств в мужчине, отношение к нему было более благоприятным. Этот и аналогичные опыты доказали, что впечатление о человеке определяется, в частности, и тем, в каком окружении мы его видим. Не потому ли наши нувориши, часто невзрачные на вид, так любят появляться на публике в сопровождении специально нанятого эскорта из хорошеньких девушек?

Американский психолог Гордон Олпорт исследовал «житейские обобщения», на которые, часто не осознавая этого, опираются в повседневном общении люди, вынося оценку новому для себя человеку. Олпорт предлагал большим группам

испытуемых по первому впечатлению оценивать качества личности незнакомых им людей и обнаружил тенденцию воспринимать людей, носящих очки, или с высоким лбом как более умных, заслуживающих доверия, прилежных; видеть в пожилых и полных мужчинах людей надежных, уверенных в себе, ответственно относящихся к своему слову; воспринимать улыбающиеся лица более умными, а владельцев их — дружелюбнее настроенными по отношению к другим людям. Исследователь считает, что у большинства людей такие оценки образуются как следствие легкой ассоциации идей: люди, носящие очки, могли повредить свои глаза в учении, люди с высоким лбом имеют большое пространство для мозга и т. п.

Исследование, проведенное американским психологом Майклом Вогалтером, обнаружило, что бородатые мужчины представляются людям менее привлекательными, менее дружелюбными и, кроме того, кажутся старше, чем их, гладко выбритые сверстники. Правда, Вогалтеру не удалось выяснить, отчего люди так неблагосклонно воспринимают растительность на лице мужчины.

В этом же исследовании Вогалтер, предъявляя испытуемым портреты, сделанные методом фоторобота, и прося их поделиться своими впечатлениями о человеке, обнаружил, что лысым мужчинам приписываются более высокий интеллект и зрелость, чем обладателям пышных шевелюр. Лысых может порадовать и тот

факт, что само по себе наличие или отсутствие волос на голове мужчины не влияет на оценку окружающими его привлекательности. Кэрол Китинг из Колгейтского университета считает, что отдельные мужские черты, например, редеющие волосы, могут особенно привлекать женщин. В наше время, говорит она, лысина придает мужчине внушительность, поскольку подразумевает зрелый возраст, а следовательно, достаточно высокое общественное положение.

Похожий эффект возникает и при восприятии противоположного признака — длинных волос у мужчины. При прочих равных условиях, если исключается версия социального протеста (характерного, например, для безалаберных хиппи), то фиксируется интеллектуальное превосходство. Мужчин с длинными волосами склонны считать более духовными, умными, интеллигентными, с более широким кругом интересов (вероятно, здесь срабатывает тот факт, что длинноволосые часто встречаются в среде творческой интеллигенции).

В возникающем представлении о каком-либо человеке его физические и психологические характеристики объединены в устойчивые пары: тучность и добродушие, стройность и интеллектуальность, закругленные линии тела и уживчивость, крупные размеры тела и уверенность в себе и т. п. Например, полного мужчину часто характеризуют как несколько ста-

ромодного, разговорчивого, сердечного, добродушного, доверчивого, эмоционального, искреннего, любящего комфорт. О мускулистом, атлетического сложения Мужчине часто говорят, что он сильный, мужественный и смелый, уверенный в себе, энергичный, дерзкий, инициативный. О высоком, худощавом и хрупком мужчине опрашиваемые чаще всего говорят, что он честолюбивый, подозрительный, скрытный, чувствительный к боли, нервный, любящий уединение. И хотя основания для таких характеристик существуют (об этом речь пойдет ниже), в приложении к конкретному человеку они могут оказаться довольно спорны.

Помимо названных найдены и другие оценочные тенденции, которые, хотя они довольно часто проявляются в практике общения людей, заключают в себе лишь небольшую долю достоверности.

Значит, правильно говорят, что первое впечатление всегда ложно, и чтобы узнать человека, надо вместе с ним «съесть пуд соли»? Разумеется, все названные факторы способны сильно исказить наше восприятие. Но так или иначе впечатление о человеке складывается у нас в весьма непродолжительный отрезок времени и, как утверждают психологи, лишь 8—10% информации мы черпаем из слов собеседника. Большую часть информации, которой мы обмениваемся в момент знакомства, передают отнюдь не слова. Положение тела, жесты, выражение лица, тон и темп

речи — эти несловесные сигналы нами постоянно «считываются» и интерпретируются. Умение отвлечься от собственной предвзятости и сосредоточиться на чертах, по-настоящему важных, и составляет искусство «разбираться в людях». Но существуют ли такие внешние черты, которые можно непредвзято психологически интерпретировать? Об этом — дальнейший рассказ.

Приложение 1 Иг

Тест: ЧТО ГОВОРЯТ ВАМ МИМИКА И ЖЕСТЫ

1. Вы считаете, что мимика и жесты — это:

а) спонтанное выражение состояния человека в данный момент;

б) дополнение к речи;

в) предательское проявление нашего подсознания.

2. Считаете ли вы, что у женщин язык мимики и жестов более выразителен, чем у мужчин?

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

3. Как вы здороваетесь с хорошими друзьями?

а) радостно кричите: «Привет!»;

б) сердечным рукопожатием;

в) вы слегка обнимаете друг друга;

г) приветствуете их сдержанным движением руки;

д) целуете друг друга в щеку.

4. Какая мимика и какие жесты, по вашему мнению, означают во всем мире одно и то же? (Дайте три ответа)

а) когда качают головой;

б) когда кивают головой;

в) когда морщат нос;

г) когда морщат лоб;

д) когда подмигивают;

е) когда улыбаются.

5. Какая часть тела «выразительнее» всего?

а) ступни;

б) ноги;

в) руки;

г) кисти рук;

д) плечи.

6. Какая часть вашего лица наиболее выразительна, по вашему мнению?

а) лоб;

б) брови;

в) глаза;

г) нос;

д) губы;

е) уголки рта.

7. Когда вы проходите мимо витрины, в которой видно ваше отражение, на что вы в себе обращаете внимание в первую очередь?

а) на то, как сидит одежда;

б) на прическу;

в) на походку;

г) на осанку;

д) ни на что.

8. Если кто-то, разговаривая или смеясь, часто прикрывает рот рукой, в вашем представлении это означает, что:

а) ему есть что скрывать;

б) у него некрасивые зубы;

в) он чего-то стыдится.

9. На что вы прежде всего обращаете внимание у вашего собеседника?

а) на глаза;

б) на рот;

в) на руки;

г) на позу.

10. Если ваш собеседник, разговаривая с вами, отводит глаза, это для вас признак...

а) нечестности;

б) неуверенности в себе;

в) собранности.

11. Можно ли по внешнему виду узнать типичного преступника?

а) да;

б) нет;

в) не знаю.

12. Мужчина заговаривает с женщиной. Он это делает потому, что...

а) первый шаг всегда делает именно мужчина;

б) женщина неосознанно дала понять, что хотела бы, чтобы с ней заговорили;

в) он достаточно мужествен для того, чтобы рискнуть получить от ворот поворот.

13. У вас создалось впечатление, что слова человека не соответствуют тем «сигналам», которые можно уловить из его мимики и жестов. Чему вы больше поверите?

а) словам;

б) «сигналам»;

в) он вообще вызовет у вас подозрение.

14. Поп-звезды вроде Мадонны или Принца представляют публике жесты, имеющие однозначно эротический характер. Что, по-вашему, за этим кроется?

а) просто фиглярство;

б) они «заводят* публику;

в) это искреннее выражение их собственного настроения.

15. Вы в одиночестве смотрите фильм ужасов. Что с вами происходит?

а) я смотрю совершенно спокойно;

б) я реагирую на происходящее каждой клеточкой своего существа;

в) закрываю глаза при особо страшных сценах.

16. Можно ли контролировать свою мимику?

а) да;

б) нет;

в) только отдельные ее элементы.

17. При интенсивном флирте вы «изъясняетесь» преимущественно...

а) глазами;

б) руками;

в) словами.

18. Считаете ли вы, что большинство наших жестов...

а) «подсмотрены» у кого-то и заучены;

б) передаются из поколения в поколение;

в) заложены в нас от природы.

19. Если у человека борода, для вас это признак...

а) мужественности;

б) того, что человек хочет скрыть черты своего лица;

в) того, что этот тип слишком ленив, чтобы регулярно бриться.

20. Многие люди утверждают, что правая и левая стороны лица у них отличаются друг от друга. Вы согласны с этим?

а) да;

б) нет;

в) только у пожилых людей.

Подсчет очков:

1. а — 3, б — 4, в — 3. 2. 3. а — 1, б — 3, в — 0. г — 0, д — 3. 4. 5. а — 4, б — 4, в — 3, г — 2, д — 4, е — 2. 6. 7. а — 0, б — 0, в — 1, г — 1, д — 0, е — 1. 8. 9. а — 1, б — 2, в — 3. 10. 11. а — 2, б — 1, в — 3. 12. 13. а — 1, б — 3, в — 3, г — 2, д — 0. 14. 15. а — 3, б — 1, в — 1. 16. 17. а — 3, б — 2, в — 2. 18. 19. а — 3, б — 2, в — 1. 20. а — 3, б — 2, в — 1.

Результаты:

77—56 очков.У вас отличная интуиция вы обладаете способностью понимать других людей, у вас есть наблюдательность и чутье. Но вы слишком сильно полагаетесь в своих суждениях на эти качества, слова имеют для вас второстепенное значение. Ваши «приговоры» поспешны, и в этом кроется опасность ошибки. Делайте на это поправку, и у вас есть все шансы научиться прекрасно разбираться в людях.

55—34 очка. Вам доставляет определенное удовольствие наблюдать за другими людьми, и вы неплохо интерпретируете их мимику и жесты. Но вы плохо умеете использовать эту информацию в реальной жизни, например, для того, чтобы правильно строить свои отношения с окружающими. Вы склонны скорее буквально воспринимать сказанные слова и руководствоваться ими. Развивайте интуицию и больше полагайтесь на нее.

33—11 очков. Увы, язык мимики и жестов для вас — китайская грамота. Вам очень трудно правильно оценивать людей. Дело не в том, что вы на это не способны, просто вы не придаете этому должного значения. Тренируйте наблюдательность! Эта книга будет вам полезнее, чем кому бы то ни было.

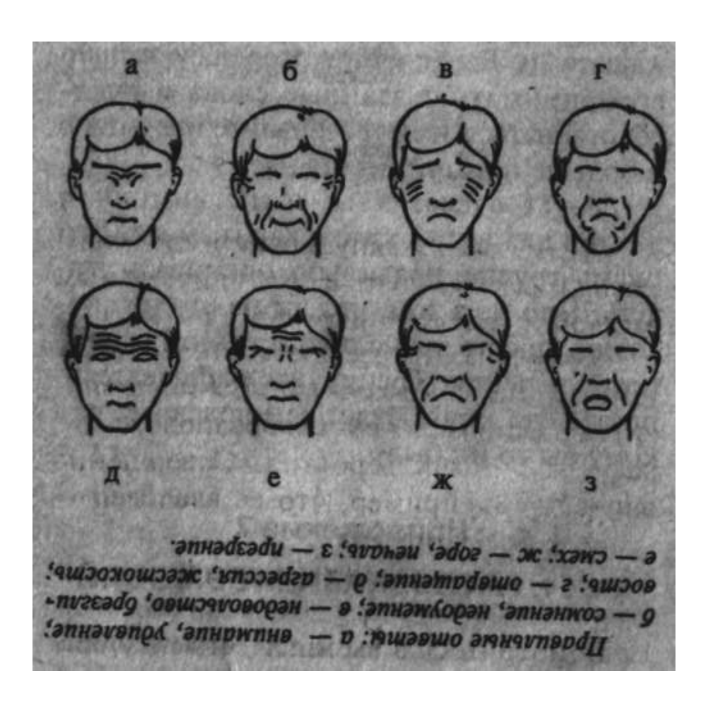
Приложение 2

Тест: РАСПОЗНАВАНИЕ ЭМОЦИЙ

Всмотритесь в схематическое изображение лиц на рис. 1 и по некоторым деталям попробуйте в каждом случае определить эмоциональное состояние. Потом проверьте правильность своих ответов.

Если вы правильно «прочитали» шесть и более рисунков, значит, вы внимательны, наблюдательны, хорошо различаете нюансы мимики, что свидетельствует о наличии у вас богатого коммуникативного потенциала. Вы сможете хорошо разобраться в психологии собеседника, вовре-

мя заметить изменения в его поведении, проявите сочувствие и сопереживание! Более низкий результат, увы, свидетельствует о недостаточном развитии данных способностей. Тем более внимательно читайте дальше...



О чем говорит внешность

Если люди различны по целям жизни, по внутреннему содержанию жизни, то это различие непременно отразится во внешности, и внешность будет различная.

Л. Н. Толстой

«Холмс взял шляпу в руки и стал пристально разглядывать ее проницательным взглядом, свойственным ему одному.

— Конечно, не все достаточно ясно, — заметил он, — но кое-что можно установить наверняка, а кое-что предположить с разумной долей вероятия. Совершенно очевидно, например, что ее владелец — человек большого ума...

— Должен признаться, что я не в состоянии уследить за ходом ваших мыслей. Например, откуда вы взяли, что он умен?

Вместо ответа Холмс нахлобучил шляпу себе на голову. Шляпа закрыла лоб и уперлась в переносицу.

— Видите, какой размер! — сказал он. — Не может же быть совершенно пустым такой большой череп» (А. Конан Дойль. «Приключения Шерлока Холмса).

Прав ли был великий сыщик в своих рассуждениях? Действительно, мышление человека — результат работы головного мозга. Но верно ли, что крупный размер

головы (а значит, и мозга) — свидетельство большого ума?

Установлено, что в среднем вес человеческого мозга составляет около полутора килограммов. Исследователям удалось оценить размеры мозга многих людей, в том числе и выдающихся. Оказалось, что у писателя И. А. Тургенева и английского поэта Джорджа Байрона мозг был очень большой — около 2 кг, а вот у философа Иммануила Канта и писателя Анатоля Франса — почти в два раза меньше. Но никто не решился бы сказать, будто Анатоль Франс вдвое глупее Джорджа Байрона (да и Холмс едва ли считал, что умом уступает неизвестному владельцу шляпы). Тем более, оказалось,'что самый крупный из Изученных образцов мозга принадлежал Человеку умственно отсталому. Поэтому не надо торопиться обмерять свою голову. Так можно установить лишь размер шапки, но вовсе не умственные способности.

Описывая случай исключительной психологической проницательности великого сыщика, английский писатель отдал дань расхожему житейскому заблуждению. Но означает ли это, что всякий вывод о характере человека, сделанный из наблюдений над его внешностью, столь же необоснован и ошибочен? Действительно, тонкое психологическое чутье встречается нечасто, и даже его обладатели не застрахованы от ошибок. Тем не менее существуют примеры поразительно острой способности оценивать людей. Один такой пример и послужил источником вдохновения Конан Дойля. Как известно, прототипом великого сыщика послужил университетский преподаватель Конан Дойля — главный хирург Королевской больницы в Эдинбурге доктор Джозеф Белл. Профессор Белл пользовался широкой известностью благодаря своим нашумевшим опытам: он мог поставить точный диагноз, едва взглянув на пациента, как правило, не прибегая к анкете, заполнение которой входило в обязанности студента Конан Дойля, ассистировавшего во время сеансов. Определив болезнь прчти безошибочно, профессор между прочим сообщал присутствующем, где работает пациент, чем увлекается, что пережил в прошлом. Он отличался редкой наблюдательностью и мог по одному лишь внешнему виду, одежде, жестам, выражению лица больного составить полное представление о его прежней жизни. Догадки профессора казались сенсационными, но стоило, ему разъяснить ход своих рассуждений, как все представало до удивления простым. Вот он проводит осмотр пациента в присутствии студентов: «Перед нами рыбак, господа! Это можно сразу заметить, если учесть, что даже в столь жаркий день пациент носит высокие сапоги. Загар на его лице говорит о том, что это прибрежный моряк, а не моряк дальнего плавания. Загар этот явно возник в одном климате, местный загар, так сказать. За щекой у него любимый моряками жевательный табак, и он управляется с

ним весьма уверенно. Свод всех этих умозаключений позволяет считать, что человек этот — рыбак. Да и, наконец, специфический запах позволяет судить о его занятии с особой определенностью».

Таким образом, совокупность внешних признаков может служить ценным диагностическим — и прежде всего психодиагностическим материалом. С древнейших времен делались попытки даже создать соответствующую теорию. К сожалению, почти все эти попытки оказались малопродуктивны. Всякая теория ограничивала восприятие человека жесткими (хотя и недостаточно проверенными) рамками и в каждом конкретном случае не страховала от недопустимых натяжек.

Попытки определить связь между внешностью и характером человека предпринимал еще Аристотель, являющийся одним из создателей учения о физиогномике. Прогнозируя по внешним признакам поведенческие реакции человека и особенности его интеллекта, Аристотель большое значение придавал сходству его с животными, которые по традиции наделялись якобы свойственными им от природы качествами. «Нос толстый, как у быка, — писал Аристотель, — означает лень. Широкий нос с большими ноздрями, как у свиньи, — глупость. Острый, как у собаки, нос — признак холерического темперамента. Орлиный нос означает смелость, крючковатый, как у вороны, — настороженность... у кого широкий рот, тот храбр».

Аристотель также считал, что можно установить сходство между отдельным человеком и представителями целых рас и народностей — эфиопов, индийцев, хеттов и др. Проанализировав признаки разных народов (то, что мы сегодня назвали бы национальным характером), нетрудно определить и индивидуальный характер по выраженности соответствующих внешних черт.

Аристотелю также принадлежит наблюдение, более похожее на истину: если лицо человека несет в себе черты, характерные для проявления определенных эмоциональных состояний (умиротворение, испуг, страсть), то можно утверждать без риска впасть в ошибку, что именно это состояние настолько характерно для человека, что фактически является его индивидуальной особенностью. То есть человек, чье лицо постоянно напоминает маску страха, по натуре своей боязлив, и т. п.

Взяв за основу учение Аристотеля, физиогномику стали разрабатывать его последователи. Из них наиболее известны Полемон (II в. н. э.) и Адамантий (IV в. н. а).

Однако, по данным некоторых историков, до Аристотеля физиогномикой занимался Пифагор, которого некоторые ученые и считают ее родоначальником. Последовательными, проводниками физиогномики были крупные ученые Древней Греции и Древнего Рима: выдающиеся врачи Квинтиллиан, Гелен и Цельс;

крупные мыслители Цицерон, Плиний-младший и др.

Большой популярностью на Древнем Востоке пользовалась кийяфа — искусство бедуинов, умеющих читать, как открытую книгу, не только тайны пустыни, но и секреты человеческого лица. Так, человек, по обличью схожий со львом, объявлялся отважным, милосердным, гордым и терпеливым; похожий на леопарда — хвастливым, злопамятным и вероломным. Высокий лоб в представлении бедуинов свидетельствовал о глупости (!), залысины — о низости духа, узкий лоб — о ловкости. Глаза средней величины говорили об изрядном уме и хорошем характере, неподвижный взор — о скудоумии, рассеянный взор — о ветрености и непостоянстве. Огромное значение бедуины придавали родинкам. В средние века склонные к «науке» богатые арабы выбирали на рынке рабов, опираясь на эти и многие другие физиогномические принципы.

Рассуждая об истинной и ложной сути физиогномики, вероучитель Абдул-Баха приводит любопытную притчу о молодом ученом-физиогномисте, который шесть лет прилежно изучал в Египте науку о чертах и выражениях лица. Успешно сдав экзамены и оседлав коня, радостный и гордый, возвращался молодой человек на родину. Полученные знания позволяли ему видеть в каждом встречном явные и скрытые черты характера, добрые и дурные наклонности. Особенно его поразило лицо одного незнакомца, в котором он

прочитал, что тот жаден, хитер и беспощаден. Молодой физиогномист был поражен, когда незнакомец с добродушной улыбкой стал любезно приглашать его в дом в качестве почетного гостя. Противоречивость усвоенного и увиденного не только взволновала молодого человека, но и пробудила в нем сомнения в верности египетской школы физиогномистов. В течение трех дней радушный хозяин изысканно услаждал ученого гостя всевозможными яствами и кальяном. Однако при расставании лицо хозяина вновь обрело злобное выражение, а счет, неожиданно врученный «почетному гостю», оказался невообразимо высоким. Пришлось отдать все деньги, халат и коня в придачу. Обчищенный до нитки, молодой физиогномист отправился в путь... славя всевышнего и своих учителей за то, что годы обучения в египетской школе не были потрачены даром.

В средние века отдельные взгляды физиогномистов разделяли и в той или иной мере совершенствовали Ибн Сина и ряд ведущих алхимиков, в эпоху Возрождения — Иоанн Дуне Скотт и Леонардо да Винчи.

Начиная с XV века физиогномика обрела большую популярность. Ею серьезно занимались все, кто «по долгу службы» был занят «работой с людьми» — духовные лица, медики, философы, юристы. Значительную популярность приобрело, в частности, лицегадание: определение судьбы человека по чертам лица. Физиогно-

мика в ту пору была довольно авторитетна. Она к тому времени успела обрасти множеством новых умозаключений, которые по уровню достоверности вполне могли конкурировать с сентенциями Аристотеля. Так, средневековый монах Альберт Великий считал, что «толстый и долгий нос служит знаком человека, любящего все прекрасное, и не столь умного, сколь он сам о себе думает», а «кто вертит головою во все стороны, тот совершенный дурак, глупец, суетный лживый плут, занятый собою, посредственных способностей, развратного ума, довольно щедрый и находит большое удовольствие вымышлять и утверждать политические новости».

В конце XVIII века такая формальная физиогномика получила развитие в многотомном сочинении цюрихского пастора Иоганна Лафатера, который сначала изучал психологические особенности человека (отчасти пользуясь признаниями прихожан на исповеди), а затем сопоставлял полученные данные с особенностями черт лица. Накопленные таким образом сведения послужили поводом к тому, что он стал доказывать возможность определения особенностей характера по рельефу лица и строению черепа и претендовать на роль основателя новой науки. Он писал: «Лица настолько же доступны чтению, насколько это присуще книгам, разница лишь в том, что они прочитываются в короткое время и меньше обманывают нас». Однако не все разделяли его энтузиазм. Давая оценку учению Лафатера, Георг

Лихтенберг отмечал, что «эта теория представляет в психологии то же, что и весьма известная теория в физике, объясняющая свет северного сияния блеском чешуи селедок... Можно постараться нарисовать себе ночного сторожа по голосу. При этом часто ошибешься настолько, что трудно удержаться от смеха, когда обнаружишь свое заблуждение. А разве физиогномика нечто иное?»

Произведя фурор оригинальностью своего подхода, Лафатер допустил ряд ошибок, немыслимых для серьезного исследователя. Так, предмет его наблюдений составляли не все черты лица в их взаимодействии, а в основном его нижняя часть и так называемый лицевой профиль. Систематического метода выведено не было, объективные закономерности заменялись субъективным мнением автора, и в итоге труды Лафатера вызвали серьезную критику.

В изрядной мере разделял взгляды Лафатера австрийский врач Франц Иозеф Галль, создавший собственную интересную теорию. Еще мальчиком он обратил внимание, что те из его школьных товарищей, которых отличают большие и выпуклые глаза, помимо этой очевидной особенности обладают еще и очень хорошей памятью на слова. Впоследствии, обдумывая это наблюдение, Галль пришел к заключению, что за этот вид памяти ответствен участок мозга, расположенный позади глазных орбит. Различая память вещей, мест, названий, чисел, словесную

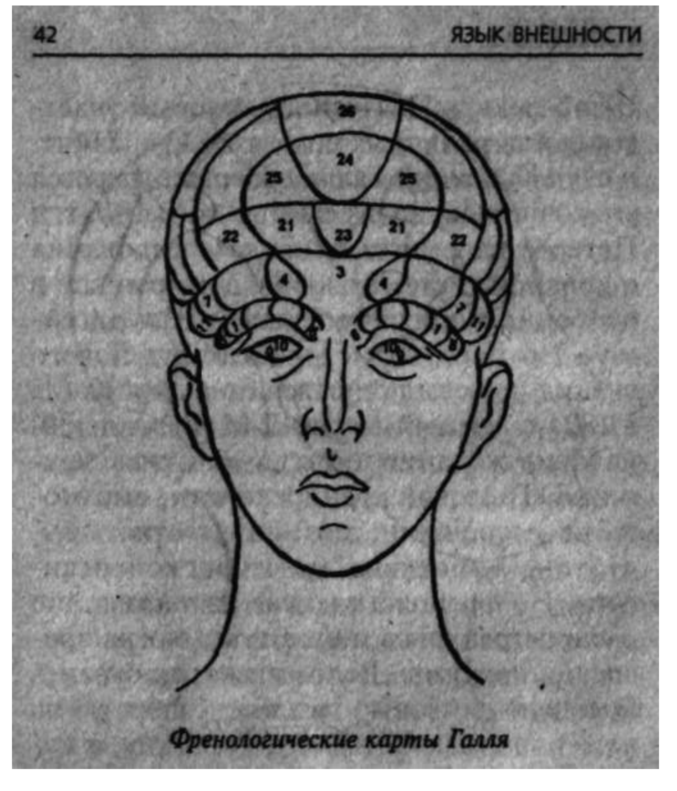
и грамматическую память, Галль расположил выделенные им формы памяти в отдельных «органах» мозга. К числу способностей, локализованных в мозговой коре, он относил также смелость, честолюбие, общительность, любовь к родителям, инстинкт продолжения рода и т. п. .

Галль и его ученики создали подробнейшие карты мозга, где указали локализацию моральных и интеллектуальных качеств человека. Поскольку всем: умом, экспансивностью, нежностью и даже любовью — заведуют строго определенные участки мозга, то их увеличение, свидетельствующее о выраженности данного качества, сопровождается появлением выпуклости в соответствующем месте на черепе. Если же в положенном месте выпуклость отсутствует, значит, способностью этой бог человека не наградил. Получалось очень удобно: потрогал череп — и человек перед тобой буквально как на ладони.

Из таких наблюдений оформилось целое учение, которое вошло в историю науки под названием «френология» (от греческого phren — ум). Интересно, что сам Галль этого термина не признавал. «Меня называют отцом новой науки — френологии. Но это не так. Слово «френология» введено моим учеником Шпурцгеймом. Я же- против этого термина и пользуюсь терминами «кефалоскопия», «краниоскопия», «краниология».

Теория Галля быстро завоевала популярность, в том числе и в нашей стране.

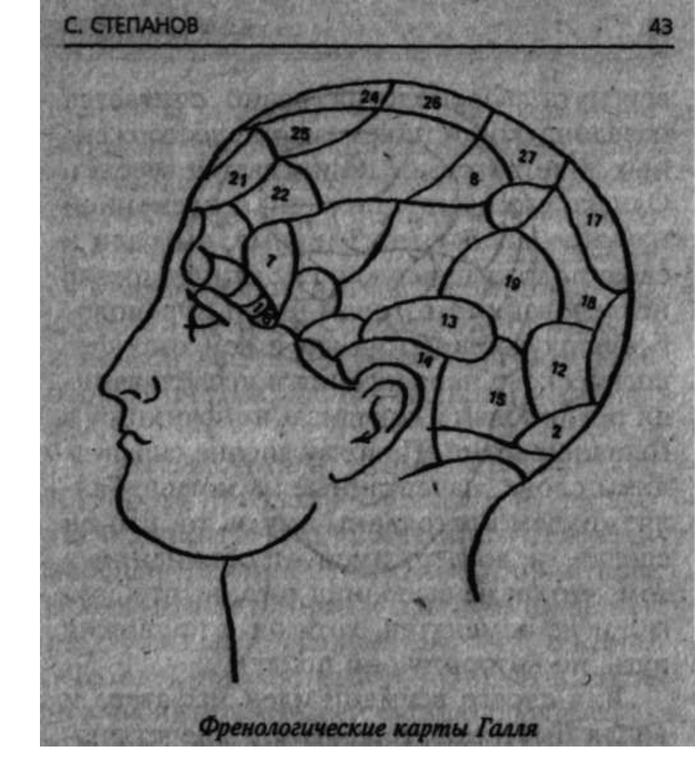
Штаб-лекарь П. Пузино, который участвовал в заграничных походах 1813—1814 гг. и слушал лекции Галля в Париже, перевел его сочинения на русский язык. В 1816 г. в Петербурге вышла книга «Исследования о нервной системе вообще и о мозговой в особенности господ Галля и Шпурцгейма». Но материалистический дух нового учения не всем пришелся по зкусу. Когда в 1824 г. ученый-медик Д. М. Велланский изъявил желание читать публичные лекции о «Галловой краниоскопии», ему этого не разрешили, мотивируя отказ тем, что она «противна христианской религии». Но френологические идеи стихийно распространялись и охватили многие просвещенные умы. Вспомним хотя бы «небольшую гипсовую головку, разбитую на нумерованные четырехугольники», в кабинете отца Базарова из «Отцов и детей». И это понятно: ведь Базаров-старший был уездным лекарем. Однако учение Галля было популярно и среди далеких от медицины людей. Так, М. Ю. Лермонтов, описывая доктора Вёрнера от лица Печорина, между прочим замечает: «Он стриг волосы под гребенку, и неровности его черепа, обнаженные таким образом, поразили бы френолога странным сплетением противоположных наклонностей». Всерьез принимали систему Галля и лица из ближайшего окружения Пушкина. Друг поэта И. И. Пущин, вспоминая впоследствии лицейскую жизнь, и в частности лицейского дядьку Сазонова, писал о нем, что это было «необыкновенное я л е -



Френологические карты Галля

ние физиологическое; Галль нашел бы, несомненно, подтверждение своей системы в его черепе». Упоминания идей Галля встречаются и у самого Пушкина. Самое раннее из них — в письме к Анне Керн от 1825 г. Полусерьезно-полушутливо предлагая ей бросить мужа и приехать к нему в Михайловское, одну из предпосылок такого поступка Пушкин видит в наличии у нее «сильно развитого органа полета». В поэме «Граф Нулин» герой ночью безошибочно находит на ощупь дорогу, ибо, согласно черновому варианту, он «местной памяти орган имел по Галлевой примете».

Орган местной памяти — он же орган



Френологические карты Галля

любви к путешествиям — действительно значился среди упоминаемых Галлем мозговых «органов». В его многотомном сочинении он значился под номером XIII, проявляясь двумя выпуклостями, расположенными от корня носа до середины лба. Людям, у которых резко выражены местная память или ощущение местности, по Галлю, свойственно стремление путешествовать. Галль считал, что эти свойства присущи прежде всего птицам, в связи с чем Пушкин применительно к Керн поэтично называет ведающий ими орган «органом полета».

Слава Галля была недолгой. Уже в XIX веке его система была убедительно опро-

вергнута. Френология давно считается псевдонаукой и никем, кроме восторженных дилетантов, не принимается всерьез. Однако его идеи, с позиций современной науки — абсолютно наивные, сыграли и свою положительную роль, стимулировав исследования мозговой ткани. Френология послужила источником психоморфологического направления в исследованиях по проблеме локализации функций в головном мозге. Поэтому вполне справедливы слова, начертанные на могиле Галля: «Будем благодарны ему за то, что он сделал, и воздержимся от обвинений в том, что он не выполнил того, на что другие и не осмелятся, хотя он и проложил путь, по которому они пойдут».

Для своего времени идеи Лафатера и Галля были новаторскими и впечатляющими, они нашли много приверженцев. Особенно популярны были они в среде немецких писателей, участников литературного движения «бури и натиска» (штюрмеров) и, вероятно, сыграли определенную роль в формировании теории Чезаре Ломброзо о врожденном преступном типе. Итальянский психиатр Ломброзо, проработав всю жизнь тюремным врачом, создал действительно впечатляющую классификацию лицевых черт преступников. Он высказал мысль о том, что преступники не только отличаются по внешнему виду от нормальных людей, но и несут в себе рудиментарные признаки первобытного человека. Внешними проявлениями этих признаков служат так называемые

стигматы преступности: неправильное строение черепа, асимметрия лица, притуплённая чувствительность, неспособность краснеть, склонность к татуировке (!) и т. д. Аномалии в психике выражаются в мстительности, тщеславии, гордости, слабости рассудка, неразвитости нравственных чувств, особенностях речи и даже особом письме, напоминающем иероглифы древних.

Руководствуясь этими признаками, Ломброзо признал возможным не только устанавливать тип преступного человека вообще, но и различать черты, присущие отдельным категориям преступников: ворам, убийцам, насильникам и др. В книге «Человек преступный» (1876) он пишет, что «убийцы большей частью брахицефалы с мощными челюстями, длинными ушами и стекловидными глазами, воры — долихоцефалы с маленькими глазами, мошенники и совершающие поджоги отличаются кривым носом...».

Учение Ломброзо не нашло дальнейшего применения. Увы, в его выводах слишком много моральных заключений и слишком мало истины. Конечно, было бы очень соблазнительно опознавать преступников, пускай пока и потенциальных, по форме бровей или носа. Однако опыт криминалистов свидетельствует, что преступления совершаются людьми самой разной наружности, иной раз даже вполне импозантной. Уже упоминавшийся знаменитый герой Конан Дойля утверждал: «Человек самой отвратительной внешности,

какую мне доводилось встречать, был великим филантропом, без счета жертвовавшим на нужды сирот, а самая очаровательная из виденных мною женщин оказалась отравительницей своих детей». Так или иначе, труды Ломброзо небезынтересно читать, но пользоваться ими невозможно, по крайней мере в целях криминалистической экспертизы.

Недостаточная обоснованность физиогномических теорий обусловила скептическое отношение к ним отечественных ученых, гордившихся своим материалистическим мировоззрением. При этом упускалось из виду, что многие признанные авторитеты материалистической науки не только не отрицали взаимосвязи внешнего и внутреннего, но и логически ее обосновали. Так, Ч. Дарвин и И. М. Сеченов высказали обоснованное мнение о том, что черты лица и особенно мимика и другие выразительные движения отражают функциональное состояние нервной системы и зависят от особенностей психики человека.

«Что есть научного в так называемой науке о физиогномике, — рассуждал Ч. Дарвин, — зависит, кажется, от того, что каждый индивидуум сокращает преимущественно только определенные мускулы лица, следуя своим личным склонностям. Эти мускулы могут быть сильнее развиты, и потому линии и морщины лица, образуемые их обычным сокращением, могут сделаться более рельефными и видимыми». (Вспомним, что нечто подобное в свое время предполагал еще Аристотель.)

Приблизительно в то же время И. М. Сеченов в книге «Рефлексы головного мозга» писал: «Психическая деятельность человека выражается, как известно, внешними признаками; и обыкновенно все люди, И простые, и ученые, и натуралисты, и люди, занимающиеся духом, судят о первой по последним, т. е. по внешним признакам... Все без исключения качества внешних проявлений мозговой деятельности, которые мы характеризуем, например, словами: одухотворенность, страстность, насмешка, печаль, радость и пр., суть не что иное, как результат большего или меньшего укорочения какой-нибудь группы мышц — акта, как всем известно, чисто механического».

Таким образом, становится Очевидно, что психологическая оценка внешности не лишена научных оснований. К сожалению, человек, увлеченный этой проблемой, сегодня сталкивается со множеством противоречивых источников, многие из которых недалеко ушли от средневековой схоластики.

Пытаясь оценивать окружающих на основе какой-то частной теории, мы рискуем сделать поверхностные и односторонние выводы. Проблема состоит в том, что такой сложный объект, каким выступает человек, недопустимо оценивать в статике, но только в динамике. Наряду с характерными чертами внешности анали-

зу подлежат многообразные нюансы поведения — как речевого, так и бессловесного. Только непротиворечивое сочетание множества внешних признаков позволяет нам выносить более или менее достоверную оценку. Следует обращать внимание не только на форму лица, но и на такие подробности, как интонация речи, выразительные движения, позы и жесты, и даже рост партнера по общению. Впрочем, обо всем по порядку.

Приложение 3

Тест: ПОНИМАЮТ ЛИ ВАС ЛЮДИ?

Американский комик Пэт Пилсон однажды блестяще проиллюстрировал то огромное влияние, которое имеет язык тела. Он сумел прекрасно высмеять программы известных политиков, удалив из голоса все эмоциональные оттенки и зачитав тексты с использованием неадекватных жестов. В таком виде выступление производит парадоксальный, комический эффект.

К сожалению, подобного эффекта порой добиваемся мы сами, посылая собеседнику бессловесные сигналы, не соответствующие нашим словам и намерениям. Узнать, насколько вам свойственны такие ошибки, помогает тест греческого психолога Микиса Урбаниса.

В каждом из следующих ниже вопросов обведите букву, обозначающую ответ, который более всего подходит вам.

1. Как вы пожимаете руку?

а) одними пальцами;
б) подавая руку сверху;
в) обеими руками;
г) так же, как партнер.

2. Какая манера сидеть на стуле или в кресле для вас более привычна?

а) верхом;
б) скрестив вытянутые ноги;
в) перекинув ногу через ручку кресла;
г) нога на ногу, руки за головой;
д) расслабив руки и ноги и слегка наклонившись вперед.

3. Как вы чаще всего стоите?

а) руки в бока;
б) руки сложены на груди;
в) руки за спиной;
г) руки расслаблены.

4. Как вы обычно сидите за столом в школе, на работе, на встречах, во время дискуссий?

а) облокотившись на стол, поддерживаете голову рукой;
б) облокотившись на стол, пальцы поднятых рук держите вместе домиком;
в) положив руки на стол, слегка наклоняетесь вперед.

5. Как часто в течение дня вы пользуетесь Этими жестами? Обозначьте цифрами от одного до пяти, имея в виду, что один означает почти никогда, а пять — постоянно.

а) потираете руки;
б) барабаните пальцами;
в) трогаете лицо;
г) складываете руки на груди;
д) прикрываете глаза.

По мнению специалистов, язык, на котором ведет разговор наше тело, можно истолковать следующим образом:

1. Рукопожатие

а) «Не очень-то набивайтесь мне в друзья. Я совсем не уверен, что вы мне нравитесь».

б) «Здесь я главный».

в) «Мне так хочется с вами подружиться! В жизни не встречал человека лучше вас!»

г) «Я не вполне уверен в себе и в вас тоже. Буду рад с вами подружиться, если вы не против».

2. Манера сидеть

а) «Я здесь главная фигура, а этот стул обозначает мою от вас дистанцию».,

б) «Никому здесь не доверяю и никому не позволю догадаться, что я чувствую. Мне здесь немножко не по себе».

в) «Мне все абсолютно безразлично».

г) «Куда вам всем до меня! Я вполне уверен в себе и вполне расположен к вам».

д) «Я готов относиться к вам как к равным, если вы будете так же относиться ко мне».

3. Манера стоять

а) «Я готов взяться за это дело и уверен, что справлюсь!» или «Не собираюсь никого слушать, особенно если это начальство!»

б) «Не очень-то я вам доверяю. Лучше бы вам держаться от меня подальше».

в) «Я здесь главный».

г) «Я спокоен и уверен в себе».

4. Манера сидеть за партой или столом

а) «Я устал и на самом деле не очень внимательно слушаю».

б) «Очень интересно!»

в) «Меня ваши идеи заинтересовали. Хотелось бы узнать о них поподробнее и кое-что добавить от себя».

5. Жестикуляция

а) «Вот здорово!»

б) «Мне всё это надоело».

в) «В себе-то я уверен» или «А вот в этом я сомневаюсь».

г) «Нет! Что бы вы ни сказали, я буду против!»

д) «Давайте скорее, мое терпение кончается!»

Подсчет **очков:**

Ставьте себе единицу каждый раз, когда ваши позы и жесты отражают то, что вы действительно хотите выразить. Например, вы пожимаете руку только кончиками пальцев, когда хотите показать свою отстраненность, — поставьте себе единицу. Если обычно вы пожимаете руку кончиками пальцев, но на самом деле хотите показать свое дружелюбие, — ставьте себе ноль. При подсчете очков единицы складываются.

5 очков значат, что вы всегда даете понять другим людям, что хотите, и люди вас понимают правильно. Ваши позы и жесты соответствуют вашим словам, и вы, по всей видимости, хорошо умеете передавать свои мысли и чувства.

4 очка означают, что люди почти всегда понимают то, что вы хотите внушить им без слов.

3 очка значат, что люди иной раз воспринимают вас неправильно, и это может создавать проблемы.

2 очка означают, что люди часто воспринимают вас неправильно, и вам приходится объясняться.

1 очко значит, что люди почти всегда понимают вас неправильно. Вам постоянно приходится объяснять, что вы имеете в виду.

Вы удивлены результатом? Согласны с тем, что из него следует? Если согласны, то из этого теста вы узнали, что без слов выражают ваши позы и жесты. Если вы не согласны, этот тест вам не подходит. Может, у вас собственный стиль рукопожатия или совершенно оригинальная манера сидеть и стоять. Однако независимо от вашего согласия или несогласия ваши позы и жесты все равно имеют определенное значение. Подумайте — какое. Если ваши жесты говорят об одном, а слова — о другом.

Красота — страшное оружие

...Что есть красота,
И почему ее обожествляют люди?
Сосуд она, в котором пустота,
Или огонь, мерцающий в сосуде?

Н. Заболоцкий

Что такое красота? Что значит она в нашей жизни? Мыслители разных времен и народов пытались дать ответ на этот вопрос, но их суждения были противоречивы — одни полагали, что красоте суждено спасти мир, другие находили именно в ней корень всех бед, третьи признавали в ней некую фатальную силу, не зависящую от людских стремлений, утверждая, к примеру, что будь у Клеопатры иная форма носа, неясно, как пошел бы ход европейской истории. Народная мудрость издавна предостерегает: «не родись красивой», во многих языках живут пословицы, утверждающие, что внешность обманчива. И в то же время писатель провозглашает — в человеке все должно быть прекрасно: и лицо, и душа, и поступки... И невольно напрашивается вывод, что и то, и другое, и третье непременно сочетается в одном человеке либо вовсе отсутствует.

Хотим мы того или нет, но красота выступает одним из самых важных крите-

риев, по которым мы оцениваем других людей. Поэтому так важно разобраться, из чего складывается наше представление о красоте. Как соотносится внешняя привлекательность с психологическими качествами человека? Как она влияет на наше суждение о нем? И, что не менее важно, — как нам, людям в большинстве своем весьма заурядным, далеким от эталонов кинозвезд и топ-моделей, относиться к своей собственной внешности?

Тут необходимо сделать важную оговорку. Почти все, о чем далее пойдет речь, касается главным образом женской красоты. Так уж повелось, что мужчина считается достаточно привлекательным, если у него просто-напросто отсутствуют явные внешние недостатки. Красота никогда не считалась особым достоинством мужчины. Для женщин же она выступает своего рода культом. Каждая женщина стремится быть привлекательной и охотно верит комплиментам на этот счет. Поэтому, рассуждая о красоте, имеют в виду прежде всего женскую красоту.

Среди специалистов по эстетике популярен анализ женской красоты, приведенный в диссертации Н.Г.Чернышевского. В частности, Чернышевский обратил внимание на то, что идеалы женской красоты у крестьян и у представителей высших классов различны, и указал на социально психологические причины этого различия. Он же отметил, что черты, свидетельствующие о цветущем здоровье, никому не кажутся безобразными и привлекают всех.

Акценты можно расставить и по-другому. Как ни различны идеалы женской красоты в разных сословиях и в разные эпохи, в этих идеалах все-таки больше сходства, чем различий. Потому что физиологическая природа человека не претерпела изменений за период существования цивилизации. Половое влечение и критерии выбора полового партнера, возникшие в процессе эволюции, — та основа, на которую наслаиваются преходящие социальные влияния.

Генетически закрепленные критерии выбора служат для сохранения биологического вида. Ведь от выбора полового партнера в значительной мере зависит здоровье потомства. Поэтому в процессе эволюции критерии выбора закрепляются очень прочно. На их основе формируются у людей представления о женской и мужской красоте.

Однако попытки поставить знак равенства между биологической целесообразностью и красотой приводят к нелепостям, над которыми иронизировал Сократ в споре с Кристобулом: «Знаешь ли ты, спросил Сократ, для чего нужны глаза? Понятно, отвечал он, для того, чтобы видеть.

В таком случае мои глаза будут прекраснее твоих.

Почему же?

Потому что твои видят только прямо, а мои вкось, так как они навыкате».

Эпоха и общество, разумеется, оказывают влияние на критерии мужской и женской красоты. Все большее значение приобретает интеллект и та печать, которую он накладывает на внешний облик. Духовное отвращение может иногда погасить половое влечение. Здесь прослеживается всеобщая психологическая закономерность: каждый человек отдает предпочтение тому психологическому типу, к которому принадлежит сам. Чем свободнее выбор, тем отчетливее эта закономерность выявляется.

Это не значит, что роль телесной красоты снизилась. Просто растет общая сумма требований, и выбор осложняется.

Ученые давно пытаются разобраться, из чего складываются наши критерии оценки внешней привлекательности. Вот, например, к какому парадоксальному выводу пришли после многочисленных экспериментов сотрудники Техасского университета Дж, Лаглойс и Л. Рогман. По их наблюдениям, привлекательным лицо человека делает его усредненность, похожесть на другие лица.

Ученые предъявляли мужчинам, участникам эксперимента, никак не обработанные фотографии девушек и «усредненные» фотографии, синтезированные компьютером на основе четырех, восьми, шестнадцати или тридцати двух лиц. Испытуемых просили выбрать самые красивые лица.

Результат: из 96 девушек только четыре были сочтены более привлекательными, чем синтезированные образы, причем усредненный снимок получал тем более высокую оценку, чем больше реальных лиц было использовано для его синтеза. Может быть, смысл моды на определенные модели одежды, тип прически и косметики в том и состоит, чтобы, лишая индивидуальности, сделать всех красивыми?

Немаловажно отметить, что в результате компьютерного синтеза получаются безупречно симметричные лица. А симметрия, как выясняется, — важный критерий оценки привлекательности. Женщины предпочитают влюбляться в симметрично сложенных мужчин, сообщает престижный научный журнал «Proceedings of Royal Society». Как показали наблюдения, самки птиц и млекопитающих также считают более привлекательными симметричных партнеров.

Эти результаты исследований подтверждают теорию естественного отбора. Согласно теории, самка стремится к таким половым контактам, которые дадут ее потомству наилучшие шансы на выживание. Цель достигается выбором партнера с хорошими генами. Но как отличить хорошие гены от плохих?

Здесь и становится ориентиром симметрия. Она принадлежит к числу основных внешних проявлений первоклассного качества генетического материала. В частности, она коррелирует с продолжительностью жизни мужчины, его плодовитостью и здоровьем. Поэтому женщины, не

отдавая себе в том отчета, отбраковывают малейшие признаки кривобокости и косорукости.

Более того — выяснилось, что женщины отличают хорошие гены от плохих не только по внешнему виду мужчины, но и по запаху. В предпринятых учеными опытах женщинам предлагали оценить запах сорока одинаковых рубашек, которые в течение двух дней носили мужчины с разной степенью симметрии. Все участницы эксперимента единодушно назвали самыми привлекательными рубашки наиболее симметричных мужчин.

Впрочем, не следует преувеличивать значение этих выводов, поскольку они весьма спорны. Дело в том, что безупречная симметрия в природе практически не встречается. Смешение наследственных признаков не может не отразиться на лице ребенка. Для оценки красоты лица важна совокупность признаков и небольшая асимметрия, присущая лицевой области всех без исключения людей и вовсе не умаляющая их достоинств. Даже скульптурные изображения лиц Аполлона Бельведерского и Венеры Милосской не имеют полной симметрии. Не отличаются строгой симметричностью и лица таких непревзойденных по очарованию женщин, как Людмила Чурсина и Элизабет Тейлор.

Однако, если верить хозяину парижского ночного клуба «Крейзи Хоре», весьма придирчивого в отборе танцовщиц для своего шоу, лицо девушке можно «сделать» какое угодно, самое важное — это фигура. А какая фигура может считаться красивой? Похоже, наука приближается к разгадке этого секрета. Раньше о красивой фигуре говорили только описательно, используя такие характеристики, как «плавность и постепенность переходов», «гибкость форм», «изящество сложения» и «точность пропорций». Интересно, что, когда ученые мужи подошли к женщине не с затаенным дыханием, а с линейкой и циркулем, некоторые из этих характеристик подтвердились.

Направить научную мысль в сторону красоты заставило не только преклонение перед ней, но и своеобразный «социальный заказ». Ведь современное общество просто помешано на похудании. Ничего страшного в этом не было бы — сбросить лишний вес никому не помешает, но в качестве объектов для подражания женщины и девушки часто выбирают фигуры, здоровьем не отмеченные. Нередко это кукла Барби или какая-нибудь топ-модель, похожая на нее как две капли воды.

В результате экстремальное похудание сегодня на Западе совсем не редкость. Оно часто встречается в виде так называемой неврогенной анорексии. Страдающие этим заболеванием отказываются от пищи, боясь располнеть, и в результате доводят себя до полного истощения.

Вообще к Барби у психологов довольно много претензий, а нервную анорексию они иногда даже называют синдромом Барби. Тем не менее они признают у

этой куклы свои критерии красоты, отличающиеся от классических. Притягательность Барби кроется в ее химеризме — в сочетании взрослых и детских черт. Милое личико с явно детскими признаками всегда притягательно для мужчин. Возможно, так сказывается родительский инстинкт, считают психологи. Но при этом у Барби есть отчетливые половые признаки взрослой женщины, тоже привлекательные для мужского глаза. А отсутствие классических пропорций 90—60—90 восполняется некоторыми чертами, типичными для девочки-подростка. Одним словом, эта кукла без возраста объединяет в себе черты, присущие трем периодам в жизни женщины, причем не самым плохим периодам.

Но привлекательность Барби особая — «на любителя». В то же время существуют совсем Другие критерии красоты, которые покоряют сердца практически всех мужчин. Именно им было посвящено исследование, опубликованное во влиятельном медицинском журнале «Ланцет»; Ученые сравнили окружность талии, бедер и груди у женщин, принадлежащих к трем группам, две из которых — девушки из модельных агентств и фотомодели «Плейбоя» — были заведомо притягательными для мужских глаз. В третью группу вошли обычные молодые женщины, не страдающие пищевыми расстройствами. Результаты были сведены в таблицу.

Девушки из модельных агентств, готовящих кадры для модной индустрии, ока-

запись выше всех, их средний рост — метр семьдесят семь. Это отличие легко просчитывалось, ведь для работы на подиуме отбирают девушек не ниже 1 м 70 см. Естественно, индекс массы тела у них был меньше, чем у остальных женщин, и даже ниже нормы. У девушек «Плейбоя» рост был гораздо ближе к нормальным женщинам и не превышал планку в метр семьдесят. Индекс массы тела у них побольше, чем у моделей с подиума, но нормальных цифр тоже не достигает. Из этих показателей можно сделать не Очень оригинальный вывод: некоторый недостаток веса красоте не повредит. Но ученые усмотрели в полученных результатах и другие закономерности.

Гораздо большее значение они придали пропорциям между грудью, талией и бедрами. Когда подсчитали отношения между окружностями талии и бедер и. талии и груди, то у девушек с подиума и из «Плейбоя» цифры оказались ближе всех к 0,7. А именно такое отношение особо привлекательно для мужского глаза. Это было доказано в еще более ранних исследованиях.

Если разглядеть за сухими цифрами коэффициентов реальных женщин, нетрудно понять, что оптимальная фигура представительницы прекрасного пола имеет форму «песочных часов».

Небезынтересно, что «золотая формула» женских пропорций 90-60—90, освященная конкурсами красоты, представляет собой идеальные «песочные часы» и

тоже близка к коэффициенту 0,7. А вот пропорции Барби совсем иные.

В абсолютном идеале окружности бедер и груди'должны совпадать, а их соотношения, следовательно, должны быть равны единице. В фигуре 90—60—90 так и есть. Но в жизни все немного иначе: у моделей, как и у нормальных женщин, бедра несколько больше — коэффициент равен 0,99 (у обычных женщин 0,92). А вот у плейбоевских барышень грудь (в большинстве случаев — увы, силиконовая) пышнее бедер — коэффициент 1,03. Но и им далеко до странного подростка Барби, окружность груди у которой в 1,18 раз больше окружности бедер.

Несмотря на принципиальное сходство пропорций между моделями с подиума и из «Плейбоя», ученые обратили внимание и на существенные различия между ними. Из-за более низкого роста изгибы «песочных часов» у девушек, позирующих без одежды, были более округлыми и крутыми. Интересно, что эти характеристик ки, описывающие изгибы фигуры, испокон века использовались для описания женских прелестей. Надо полагать, они являются существенным дополнением к пропорциям красоты. Кстати, возможно именно здесь проходит черта, разделяющая привлекательность топ-моделей и девушек «ню». Для последних четко очерченные изгибы принципиально важны, ведь их не прикрывает одежда. Топ-моделям проще, они представляют не свое тело, а красоты костюма.

Разумеется, у обычных девушек изгибы тоже есть. Но из-за Несколько большей талии они не такие явные. Особенно печалиться из-за этого не стоит. Объем талии, в отличие от ширины бедер, легче поддается коррекции. Специальные упражнения и диета вполне могут сделать ее тоньше. Ведь размеры талии в первую очередь зависят от количества жировых отложений в области живота. Корректировать размеры бедер значительно сложнее. Конечно, если существенную часть их объема составляют жировые отложения, бедра можно сделать потоньше. Но в любом случае уже, чем размеры костного таза, они не станут.

Вместе с тем похудание для женской фигуры — процесс обоюдоострый. Потеря жира происходит более или менее равномерно, а это нередко приводит к результатам, далеким от идеальных. Вместе с размерами талии могут уменьшаться объем, форма и тонус груди, ведь этот орган создан в основном из жира. Не менее важно, что теряются покожные жировые отложения по всему телу. Поэтому при сильной потере веса становятся заметными многие костные образования, суставы, связки. А такой вид совсем не вписывается в канон женской красоты.

Женщинам, вышедшим из подросткового возраста и мечтающим о красивой фигуре, брать в расчет Барби не стоит: Ведь детского личика, являющегося обязательной составляющей красоты «а-ля Барби», у их уже нет. Но расстраиваться

из-за этого тоже не следует, ведь «у природы нет плохой погоды», и у женщин гораздо больше Шансов выиграть на своем возрастном поле. Для этого достаточно максимально приближаться к золотым стандартам «песочных часов».

Хотя увлечение антропометрическими стандартами может так и не привести к желанной цели. Многие ученые отмечают, что феномен некрасивой женщины — во многом психологический, внутренний. Потому что на самом деле, если женщина счастлива, любит и любима, — она, даже далеко отклоняясь от стандарта, будет привлекательной и обаятельной. Ведь красота — это не только физическое качество. Она складывается из самоощущения (того, насколько человек сам себя любит и чувствует готовность быть счастливым) и умения себя подать. Существует такой психологический феномен: люди склонны относиться к вам так» как вы сами относитесь к себе. Если несколько лишних килограммов заставляют женщину считать себя никчемной, то и другие готовы согласиться с такой самооценкой. Люди неосознанно чувствуют уровень самоуважения и подстраиваются под него.

Однако это психологическое качество, как правило, становится очевидно не с первого взгляда. Мы же, впервые повстречав человека, выносим суждение о нем довольно быстро. Вот тут-то, отвлекаясь от «объективных» параметров красоты, самое время задаться вопросом: насколь-

Эксперименты, позволяющие проследит зависимость поведения от внешности людей, стали проводиться сравнительно недавно. Несмотря на то, что интерес к проблеме был велик, долгое время исследователей сдерживали соображения этического порядка. Казалось, мы сталкиваемся с очевидной несправедливостью при оды: кто-то, не обладая высокими человескими качествами, оказывается в более выигрышной житейской ситуации лишь благодаря привлекательной внеш-

Ведь на самом деле, как бы ни ратовали а духовную красоту, каждого из нас волнует и собственная внешняя привлекательность.

Мы тратим много денег на одежду не оттого, что нам не в чем ходить. Кажется, что новая, модная вещь сделает нас красивее. Мы проводим массу времени в парикмахерских, перед зеркалом, готовы разориться на дорогую парфюмерию и косметику — единственно с этой целью.

Здесь не просто желание модно, к лицу одеться, причесаться — мы думаем, что «улучшив» с помощью всего этого свою внешность мы улучшим и свою жизнь, и дорогие духи не просто подорвут семейный бюджет — они помогут жить. Нам кажется, что отношения с людьми у нас станут счастливее, что в решении самых разных повседневных вопросов мы будем «на высоте». Потому что, сознательно или бессознательно, мы уверены — удачная внешность способствует удаче во

всем, в первую очередь -- в общении. Мы стараемся быть красивыми не для себя — для тех, с кем предстоит общаться.

Исследователи, приступившие к экспериментам, решили проверить бытующие представления о красоте, проанализировать явление в деталях, исходя из того, что человеческий разум в силах усовершенствовать мир. Ведь если нам под силу разогнать грозовые тучи или предсказать землетрясение - не исключено, что и с некоторыми особенностями человеческого восприятия, если обнаружится, что они приводят к незаслуженной оценке, удастся совладать.

Оказалось, внешность действительно влияет на человеческие отношения. Вот что показал эксперимент, получивший название компьютерных танцев. Партнеров, мужчин и женщин, друг для друга выбирала ЭВМ, в которую были заложены данные о всех участниках эксперимента. Выбирала произвольно. После танцев при помощи специальных методик были замерены показатели удовлетворенности партнеров общением — выше они оказались у тех, кто танцевал с красивым партнером. Внешняя привлекательность была в данном случае единственным критерием оценки.

Может быть, красота — некая абсолютная величина, гарантирующая успех в общении? Не заложена ли она самой природой?

Казалось бы, для этого вывода есть основания. Уже в два года девять месяцев, то есть в том возрасте, когда опыт общения со сверстниками у детей минимален, а многие вообще сидят дома в обществе старших, — уже в этом возрасте малыши предпочитают внешне красивого ровесника.

Группу детей посадили перед тахистоскопом — специальным прибором с экраном, на котором возникали в определенной последовательности фотоизображения детей того же возраста, что и испытуемые. Одни лица были симпатичные, другие - нет.

Детям показали, как, нажав на кнопку, расположенную на приборе рядом с экраном, можно повторно вызвать изображение того или иного лица. Нажимать кнопку можно было сколько угодно раз.

Значительно чаще малыши хотели вновь увидеть на экране изображение симпатичного ребенка.

Что это значит? То, что в яслях, в детском саду малыш захочет играть и делиться игрушками с тем сверстником, который красивее, а к некрасивому не подойдет. И некоторые дети совершенно незаслуженно оказываются «аутсайдерами», а другие так же незаслуженно, не прилагая никаких усилий, получат то, к чему многие из нас стремятся долго и упорно, — станут лидерами, окажутся в центре внимания коллектива. Вел интересная жизнь будет концентрироваться вокруг них, а некрасивые окажутся на периферии общения и будут страдать.

Так уже в детском саду произойдет

некая дифференциация на красивых и некрасивых, которая в дальнейшем, в школе, лишь усилит дискриминацию некрасивых, заставит их искать разнообразные способы привлечь к себе внимание, в то время как некоторым счастливчикам для этого ничего делать не придется.

Но если мы имеем дело с некой биологической особенностью человека — должны быть определенные каноны, нормативы:, которые бы оказывали одинаковые действия на жителей всех стран и во все времена.

Однако, несмотря на все вышесказанное, обнаружить такие универсальные каноны не удается. Межкультурные исследования не выявили единого понятия о красоте. Наоборот, обнаружилось бесчисленное множество «канонов» — разных эпох, разных цивилизаций. Пожалуй, единственным более или менее постоянным признаком было признание положительными качествами мужчины высокий рост (подробнее об этом см. главу «Большие и маленькие») и развитую мускулатуру. О женщинах что-либо определенное сказать трудно. Разве то, что в большом числе культур (включая древнейшие) привлекательной считалась тучная женщина. Здесь понятие красоты, очевидно, было связано со способностью поддерживать род и переносить трудные времена, а худой, как мы знаем по пословице, менее жизнестоек. Так что сегодняшняя стройная современница — в некотором роде «продукт цивилизации».

Значит, красота все-таки не есть некая биологическая, заложенная раз и навсегда особенность. Но красивым, каков бы ни был в их эпохе и культуре эталон красоты, все равно по большей части жилось лучше!

Может быть, у них просто лучше развиты навыки общения, им от этого легче с людьми?

Эту гипотезу окончательно подтвердить или опровергнуть очень трудно: красивые дети с первых дней в коллективе оказываются, как мы уже выяснили, в привилегированных условиях. Чтобы дать точный ответ, надо проводить эксперименты с совсем маленькими детьми, а такие эксперименты очень трудны, проверить их тоже нелегко, так что гипотеза пока так и остается открытой.

Следующее предположение — а что, если общение с красивым сулит какие-то выгоды? *

Один и тот же мужчина был сфотографирован сначала с красивой женщиной, потом с некрасивой. Участникам эксперимента раздали фотографии и вопросили оценить внешность мужчины. Выше оценили его внешность те, кто видел его рядом с красавицей. Особенно разительна была разница оценок в том случае, когда испытуемым говорилось, что женщина — близкая подруга мужчины. Если же «арбитрам» сообщали, что на фотографии рядом — случайные люди, такого контраста не возникало. Значит, мы стремимся общаться с привлекательным че-

ловеком, чтобы стать привлекательнее самим? Тут действует феномен, известный под названием иррадиации красоты, — перенесение свойств человека на того, с кем он общается.

А, кстати, все ли стремятся быть очень красивыми?

Большую группу людей попросили ответить, какую оценку по красоте они Хотели бы получить по семибалльной шкале. Только 75% мечтало об оценке «7». Четверть опрошенных не хотела быть очень красивыми, довольствовалась оценками ниже. Как выяснилось, даже в мыслях далеко не все связывают удачное течение жизни с исключительными внешними данными. И очень хорошо: это означает, что не все мечтают о недостижимом (ведь невозможно, чтобы каждый стал красавцем, даже если очень захочет) и, стало быть, не все будут расстраиваться от несоответствия желаемого и реального. Ведь когда человек стремится к недосягаемому идеалу, он едва ли бывает счастлив.

Следующая гипотеза, объясняющая наше восприятие красоты, представляется наиболее обоснованной. Она объясняет взаимосвязь внешности и общения наличием устойчивых стереотипов, согласно которым красивый — значит хороший.

Группе мужчин показали фотографии женщин, среди которых были красивые и некрасивые женщины, и попросили оценить женщин по двадцати семи параметрам - ум, интеллигентность, доброта, (способность быть товарищем, сексуаль-

ным партнером и так далее. По двадцати шести пунктам красивых женщин участники эксперимента оценили выше некрасивых. За некрасивыми в подавляющем большинстве была оставлена возможность быть хорошей матерью. Но, очевидно, и этот параметр расценивался как некая компенсация: уЖ если женщина неинтересна внешне, лишена высокого интеллекта, широких интересов и поклонников, то все силы будет отдавать дому и детям.

Некрасивый ребенок дискриминируется с самой ранней поры. Не случайно именно некрасивым или страдающим каким-то физическим недостатком детям нередко приписывают дурйые мысли и поступки.

Предположим, мальчик в детстве повредил ногу, слегка хромает. По логике вещей жизнь его от этого обстоятельства едва ли изменится — разве только профессиональным спортсменом или танцором не станет. Но на самом деле недостаток может серьезно осложнить его существование, другие дети могут не только дразнить его, но и на самом деле плохо о нем думать. Опытным педагогам не раз приходилось сталкиваться с такими случаями.

Мало того, внешность может порой влиять не только на некое общее представление о человеке, но и на оценку его поведения в конкретном случае.

Опытным воспитательницам детских садов рассказали о проступке ребенка.

Воспитательницы не знали, что они участвуют в эксперименте, экспериментаторы просили их просто дать квалифицированный совет недавней выпускнице педучилища. Но одним воспитательницам показали симпатичного малыша, а другим — некрасивого. Результат оказался поразительный: те, кто видел симпатичного, были более снисходительны. Они вспоминали, что в их собственной практике такое бывало, говорили, что все дети шалят, что это случайность и заслуживает минимального наказания. В другом же случае врспитательницы били тревогу. Они говорили о педагогической запущенности, о злостном нарушении дисциплины, советовали вызвать для беседы родителей (то есть фактически удвоить наказание), некоторые даже рекомендовали показать ребенка психиатру.

Как же так? Получается, опытные воспитатели один и тот же поступок квалифицируют то как невинную шалость, то как злостное нарушение. Они даже готовы признать ребенка психически больным только потому, что *он* им не понравился.

Аналогичные эксперименты были проведены в школе. Среди старшеклассников «судьями» Наряду с педагогами были сверстники.

Также был проведен эксперимент в студенческой среде.

Результаты оказались те же: суд был неправым! Суд готов был усугубить вину некрасивого и оправдать красивого. То

есть поступал так, как не должен поступать никогда ни один суд, — представьте на минуту, если бы, скажем, для брюнетов был один закон, для блондинов другой, а рыжим вообще прибавляли ни за что ни про что дополнительный срок на всякий случай.

Что же делать? Как не допустить несправедливости?

В одном из департаментов Франции, как рассказано в известном романе, существовало поверье, согласно которому преступник рождается в определенный день недели — среду. Образованное население местности смеялось над суеверием неграмотных крестьян до тех пор, пока в голову кому-то не пришло проверить, в какой день недели родились заключенные местной тюрьмы (мы обычно знаем дату, но не помним, в какой день недели родились). И оказалось: большинство заключенных родились... в среду!

Дело в том, что ребенок, родившийся в среду, уже был, в отличие от тех, кто родился в четверг или понедельник, согласно поверью, несчастьем для семьи. Родителей жалели соседи. В доме царило безрадостное настроение. И если о том, когда родились все остальные дети, вскоре никто не помнил, того, кто родился в среду, не забывали. Если кто-то из мальчишек в округе набедокурил, подозрение чаще всего падало на него. Если компания школьников прогуляла урок — зачинщиком, естественно, был он. И так далее. Неудивительно, что само общест-

венное мнение подталкивало его к противоправным действиям, как бы предсказывая всю будущую судьбу.

Не оказываемся ли мы сами порой в той же ситуации, что и французские крестьяне? Не надо ли и нам избавиться от собственных предрассудков, в частности, от такого вредного, как «красивый — значит хороший»?

Хотя все сказанное до сих пор как бы подтверждает предположение, что красивому живется все-таки легче и приятнее, а стало быть, нужно не жалеть времени и сил, чтобы приблизить свой облик к некоему идеалу.

Кстати, об идеале. Что это такое? Многие, когда речь заходит о красоте, говорят, что канонов красоты столько же, сколько людей, что идеала как такового нет.

Оказывается, есть.

Группе людей показали несколько фотографий и попросили поставить оценки по красоте тем, кто изображен на них, по десятибалльной системе. Люди, участвовавшие в эксперименте, были очень разные, но оценки их были тем не менее очень близки. Высший балл получили несколько фотографий — изображенные на них лица совсем не походили друг на друга, но все признали их красивыми.

Нам нравятся разные лица — это так, но нам нравятся разные типы красоты. Мы их отличаем безошибочно. Так же, как в современной моде мы различаем спортивное, молодежное или, скажем,

фольклорное направление, и точно отличим модную вещь от немодной.

Как же мы определяем эти несколько типов красоты?

Думается, выработке определенных «нормативов» внешности способствует современная культура, в которой значительное место занимает кинематограф. Несколько десятков ведущих киноактеров мирового экрана представляют не только героев наших дней, которых они играют, но и несколько типов внешности, которые мы с готовностью Принимаем за эталон. Скажем, Депардье и Бельмондо (кстати, весьма Далекие от классических канонов красоты) не очень похожи, но каждый из них кажется зрителям достойным высокой оценки.

Кинематограф способствует универсализации типов эталонной внешности — вместе с кинолентами из страны в страну, с континента на Континент кочуют одни и те же лица.

Мало того, нетрудно выяснить, что и эти типы не вечны.

Если мы посмотрим кинофильм, скажем, сорокалетней давности, его герои и героини могут нам показаться не такими интересными внешне, как современные киноактеры (как произошло после сильно запоздавшего выхода на отечественные киноэкраны американского фильма «В джазе только девушки» — внешность Мерилйн Монро в оценках многих зрителей оказалась менее привлекательна, чем у звезд сегодняшнего экрана). Мало того,

даже людям старшего поколения, чья юность пришлась на те годы, когда создавался фильм, сегодняшние герои могут показаться красивее.

Конечно, дело не в том, что сорок лет назад красивых лиц было меньше. Кинозвезды той поры вполне справедливо считались самыми красивыми мужчинами и женщинами своего времени. Просто время изменилось. И вместе с ним, с прическами, фасоном платьев изменились лица героев.

Это можно заметить не только по кинематографу — зайдите в музей изобразительных искусств, вглядитесь в портреты женщин прошлых веков, признанных красавиц. Всегда ли мы разделяем восхищение их современников? Да и статуя Венеры, изваянная древним мастером как символ любви и красоты, сегодня многим покажется немного тяжеловесной. Сегодня девушки хотели бы быть повыше, постройнее.

Значит, понятие красоты в культуре не вечно — то, что красиво сегодня, не было красивым вчера, стало быть, и завтра красивым будет считаться то, что будет соответствовать завтрашнему эталону.

Кинематограф, между прочим, нередко служит нам дурную службу. Фильмы всех стран, как правило, рассказывают об успехах красивых людей. Например, как мы, пропустив первую серию какого-то сериала, во второй безошибочно угадываем главного героя? Конечно же, он — самый мужественный внешне, самый обаятельный, самый красивый!

Зритель воспринимает такие «правила игры» и невольно уверяется, что яркая внешность — необходимое качество героя и на экране, и в действительности. Но если у киноэкрана свои законы, то как же обстоит дело в реальной жизни?

Вспомним о том, на чем базировались эксперименты, позволившие говорить об успехах красивых. Они основывались на фотографиях. Но все мы знаем: фотоизображение всегда бледнее истинного представления о человеке. До сих пор точно не установлено, подчиняется ли восприятие фотоизображения таким же закономерностям, что и восприятие живого собеседника. Фотография не в состоянии воспроизвести личного обаяния, мимики, пластики, чувства юмора и многого другого, не отделимого в реальной жизни от нашего представления о человеке. Не фиксирует она смены настроений, живости ума и той изюминки, которая, согласно поговорке, присутствует в каждой женщине и часто определяет отношение к ней.

Кроме того, было установлено, что мужчины и женщины неодинаково относятся к внешности партнера. Оказалось, большинство женщин хотели бы продолжить знакомство с красивым мужчиной, независимо от других его характеристик, в то время как для большинства мужчин внешность женщины с течением времени

становилась менее важной для продолжения общения.

Вообще наше поведение по отношению к красивым и некрасивым в значительной мере зависит от нашего внутреннего состояния. Группу мужчин попросили ответить на вопросы анкеты и затем сообщили результаты. Одним сообщили, что с задачей они справились великолепно, другим — что от них ожидали большего. Информация — это входило в задачу эксперимента — могла быть и необъективной, важно было, чтобы у одной части испытуемых сформировалась завышенная самооценка (их похвалили), у другой — заниженная. После этого испытуемые в сопровождении экспериментатора шли в буфет, где экспериментатор будто бы случайно встречал девушку, знакомил испытуемого с ней и, вспомнив внезапно о важном деле, оставлял их вдвоем. На самом деле девушка помогала экспериментаторам и играла свою роль.

Точнее, даже две роли. Одним она являлась очень симпатичной, к лицу одетой, с красивой прической, оптимистически настроенной. Потом она переодевалась и выходила одетой небрежно, с неудачно наложенным гримом, неловкая. Вообще-то девушка была очень симпатичной. Наблюдая метаморфозы ее внешности, один из авторов эксперимента заметил, что, если сотворить красоту может лишь господь, лишить себя привлекательности по силам каждому.

Но те, кто участвовал в эксперименте,

этого не знали. И после разговора с девушкой были проведены замеры симпатии мужчин к своей собеседнице. Впечатление, которое она произвела на них, было неодинаковым.

Те, кто был уверен, что отлично справился с заданием, были рады встретиться с «красивой» девушкой; та же самая девушка, неудачно подкрашенная, неловкая, плохо одетая, — одним словом, «некрасивая», им не понравилась. Казалось бы, по логике вещей так и должно быть. Но в то же время оказалось, что тем, кто обладал заниженной самооценкой (думал, что не справился с заданием), больше понравилась «некрасивая». Очевидно, подсознательно человек с заниженной самооценкой опасается потерпеть фиаско при знакомстве, опасается быть отвергнутым с первой же минуты.

Но ведь в жизни нам важно, чтобы нас выбирали! А выбирают не всегда самых красивых, и не так уж редко такое случается.

Представьте те же танцы. Психологам просто грех не воспользоваться такой естественной ситуацией для анализа проблемы выбора. На танцах «расстановка сил» известна: часть юношей стоит в углу, делая вид, что происходящее здесь им глубоко безразлично, несколько пар танцует, часть девушек стоит у стенки. Не оттого, что, как в песне поется, «на десять девчонок по статистике девять ребят». Статистика как раз не подтверждает

дых людей всегда будет уклоняться от своих обязанностей на танцах и ни за что не пригласит никого. Не потому что танцы им кажутся недостойным занятием — многие не покидают свой «мальчишеский» угол от тайного страха, от застенчивости, сознания своей неловкости, несовременности, боязни быть осмеянным. Неуверенность в собственных достоинствах нередко делает их поведение вызывающим, подчеркнуто независимым, боязнь показать свой страх спрятана под насмешливым выражением лица, глубокомысленными репликами в адрес танцующих и т. п. Поэтому для того, чтобы все девушки имели кавалеров, нужно не равное соотношение полов на танцах — нужно, чтобы мужчин было несколько больше.

Но пока этого нет, некоторым так и придется стоять у стенки. Вообще стоять у стенки — не самое приятное занятие. Здесь, на танцах, мы сталкиваемся, пожалуй, с уникальной ситуацией, когда мужчина открыто может рассматривать женщину. *Я* не просто рассматривать — сравнивать ее с соседкой, думая, кого лучше пригласить. В общем, если выбор пал на вас, можно простить такую нескромность. Л если выбрали соседку?

Теперь посмотрим, кто же стоит у стенки. Конечно, здесь есть девушки не слишком красивые, немодно одетые и плохо накрашенные. Но, наверное, среди них мы обнаружим и несколько очень симпатичных. Симпатичнее даже тех, кто

танцует. Понятно, что им стоять «невостребованными» вдвойне неприятно.

Почему же их не выбирают?

Для этого посмотрим на ситуацию глазами молодого человека. Он ясно понимает, что прочность его положения непостоянна. Да, пока он стоит в углу и думает, кого бы выбрать, он хозяин положения. Хочет — эту пригласит, хочет — ту. Но стоит ему выйти из своего угла и сделать выбор, не важно в какой форме, подав руку, раскланявшись или просто кивнув, — и ситуация резко меняется. Он-то сказал, что она ему нравится, а она-то еще не ответила! И неизвестно, что ответит. Она сейчас может ему отомстить. За то, что долго стояла у стенки, пока он решался. За то, что подошел не тот, кого она ждала. За то, что у нее сегодня плохое настроение — мало ли на свете причин, по которым иногда хочется сорвать зло на другом?

Первое, что может сейчас сделать Девушка, — отказать. Это уже серьезное оскорбление: танцы во все времена символизируют отношения полов, и если вам отказали в танце — значит, вас низко оценивают как мужчину. И не просто низко оценивают — делают это у всех на виду, чтобы каждый мог видеть вашу неудачу!

Но, даже не отказывая, девушка может вести себя таким образом, что всякому станет очевидно плачевное положение юноши. Она может танцевать со скучным видом. Может снисходительно посматривать на партнера — каждым своим движе-

нием как бы демонстрируя несерьезное, неуважительное к нему отношение — так, чтобы это было видно окружающим, в частности тем, неосмелившимся, которые остались в углу и теперь с интересом наблюдают за незадачливым кавалером.

Таким образом, выбранная женщина сразу же получает высокую Власть над партнером. Она может не только радовать, она может и оскорбить, и принести боль. От этого часто выбор неосознанно останавливается не столько на такой, которой можно похвастаться, сколько на той, которая не оскорбит.

Может быть, такая «техника безопасности» и есть причина одиночества иных симпатичных девушек на танцах? Может быть, в лицах их, во взгляде молодые люди видят что-то отпугивающее, недоброжелательное? Может быть, предчувствуют сложность общения, высокомерие? Современные танцы, где не обязательно танцевать парами и отсутствует почти начисто традиционный ритуал «приглашения дамы», открывают широкие возможности для общения, Здесь каждый волен в любой момент включиться в танец, показать себя, и в такой ситуации важнее не столько внешние данные, сколько пластика и чувство ритма, артистичность. Естественно, что и в современных дискотеках есть молодые люди обоего пола, которые не пользуются большим успехом, стоят в стороне от дискотечной жизни. И, если приглядеться, тоже окажется, что среди «аутсайдеров», как и во время

обычных танцев, есть как некрасивые, так и вполне привлекательные внешне люди. Загадка их одиночества скрывается в чем-то другом. В чем же?

Вспомним ситуацию, в которой многие из нас оказывались не раз: надо спросить дорогу в незнакомом районе. Разве к каждому прохожему мы кидаемся на людной улице? Нет, мы сперва напряженно всматриваемся в лица, пытаемся угадать — кто будет с нами приветлив, подскажет обстоятельно. И хотя дело пустяковое, мы тратим на это время, стараясь спрогнозировать поведение незнакомого человека. К некоторым мы не подойдем никогда. Даже если ясно, что они живут именно в этом районе и все знают. Непонятно?

В дачных поселках часто можно увидеть на заборах таблички «Осторожно, "злая собака» — чтобы не беспокоили хозяев. Что-то похожее мы читаем и на некоторых лицах. И отчетливо понимаем, что нас ждет, рискни мы остановить такую личность.

Понаблюдайте за собой — если к вам редко подходят с просьбой объяснить дорогу, наверное, стоит проследить за выражением своего лица!

Так что очевидно: красота не гарантирует успеха в отношениях с людьми. Вообще для успеха в общении исключительная красота вовсе не обязательна. Не обязательно самая красивая женщина в группе пользуется наибольшей популярностью у

лярный мужчина — первый красавец. Это показали многочисленные эксперименты.

Кафедра социальной психологии МГУ провела исследование, пытаясь определить, существует ли связь между внешними данными супругов и устойчивостью семьи. Закономерностей таких обнаружено не было. В семейных отношениях красивым везет или не везет так же, как и людям заурядной внешности.

Быть красивым в ряде случаев вообще плохо: ему не прощают, например, проступок, который он не в состоянии оправдать. Не прощают, когда подозревают использование личного обаяния в корыстных целях. От красивой женщины оскорбление для мужчины большее, за это ей тоже достается. Если расхожий стереотип, как уже говорилось, утверждает, что красивый — значит хороший, другой не менее живучий штамп декларирует: «очень красивый — значит плохой». Столь же несправедливо, как приписывать красивому человеку несуществующие добродетели, так и готовность счесть очень красивого злым, эгоистичным, бесчувственным, надменным.

Да, красивым чаще «везет» при кратковременном знакомстве, при возникновении отношений. При длительном же контакте внешность уходит на второй план, гарантий на успех в любви, дружбе внешность не дает.

Кстати, даже при поверхностном знакомстве мы склонны выбирать не столько

самых красивых, сколько тех, кто в такой же степени красив, как и мы. Группа исследователей долгое время наблюдала за посетителями одного бара, оценивая внешность юношей и девушек, а также удовлетворенность общением в каждой паре. Оказалось, подавляющее большинство пар, наиболее стабильных, состояло из молодых людей и девушек, у которых «отметки» по красоте были близки. Конечно, это не значит, что каждый из них думал: ага, я красивая, значит, и спутник у меня должен быть лучше других, и наоборот. Выбор близких по красоте партнеров происходит подсознательно, мы, как правило, даже не отдаем себе в этом отчета.

Таким образом, знание объективных законов межличностного восприятия может, стать в наших руках серьезной силой. Мы знаем, что не вполне удачная внешность может несколько осложнить жизнь. Однако не настолько, что стоит опускать руки! Ведь все главное в собственной судьбе, все важные события, развитие отношений — дело наших собственных усилий.

Мы редко сетуем на те, что слишком красивы. Обычно нам не дают покоя изъяны собственной внешности. Но когда речь идет о выборе, стоит знать и то, что даже самых некрасивых в группе, сколько бы исследований ни проводилось, обязательно хотя бы раз выбирают. Всегда найдется кто-то, кто сочтет самого некрасивого лучшим.

На самом деле — у каждого есть свой шанс. Дело за тем, как не упустить его, как им воспользоваться.

Большие и маленькие

Чтобы чувствовать, что дверь низка, нужно быть человеком высокого роста.

Ж.Гюйо

Рост — наиболее явная характеристика внешности. И было бы очень соблазнительно соотнести рост с особенностями интеллекта и характера. Так, при виде человека, чей рост, скажем, значительно превышает 180 см, удобно было бы набросать его психологический потрет по формуле: «Все мужчины выше среднего роста отличаются такими-то и такими-то чертами». Однако подобной формулы просто не существует. Все попытки экспериментально соотнести параметры роста с психологическими особенностями не выявили сколь-либо существенных взаимозависимостей. Поэтому с самого начала необходимо иметь в виду, что какие бы то ни было попытки судить о характере человека или предсказать его поведение исходя из его роста — малопродуктивны и чреваты серьезными ошибками.

Тем не менее разговор на эту тему весьма уместен, поскольку фактор роста, как оказывается, играет немалую роль в судьбе человека и в межличностных отношениях. Особенности человеческих отношений и взаимного восприятия, обусловленные этим фактором, следует скорее отнести к категории предубеждений. Тем более необходимо сориентироваться в этих предубеждениях и предрассудках, чтобы избежать типичных ошибок в восприятии людей.

Несколько лет назад на наших экранах прошел фильм «Новые испанцы». Тогда он не вызвал большого зрительского интереса. А зря, ибо затронутые в нем проблемы сегодня резко обозначились и в наших краях, даже название подсказывает прямую аналогию. Действие фильма происходит в постфранкистской Испании, где сложившийся десятилетиями образ жизни стремительно разрушается под влиянием воцарившихся в стране транснациональных монополий. Одна такая фирма легко поглощает испанскую страховую компанию и превращает ее В свой местный филиал. Сотрудникам, привыкшим спустя рукава отрабатывать скромное жалованье, приходится резко перестраиваться, чтобы угодить новым заокеанским хозяевам. Менять приходится все — отношение к семье, к работе, к деньгам. А чтобы успешно зарабатывать деньги в новых условиях, страховым агентам приходится менять и внешний облик: лысый покупает парик, близорукий отказывается от очков в пользу контактных линз, а низкорослый... заводит ботинки на толстой платформе, да еще подкладывает под пятки подушечки, чтобы казаться выше. А какже иначе — не может же интересы

ка! Когда, надорвавшись на работе, несчастный агент умирает, его и в гроб кладут в ботинках на платформе, чтобы не уронить престиж фирмы.

В бытность Джорджа Буша президентом Соединенных Штатов, а Даниэля Ортеги — Никарагуа, последний пригрозил торпедировать инициативы США в Центральной Америке, найдя их чрезмерными и неуместными. Сотрудники Буша рассказывают, что когда он узнал эту новость, то не находил слов, чтобы выразить переполнявшую его ярость.

«Этот коротышка, коротышка!..» — в гневе прорычал он несколько раз. Тем самым он единственным словом выразил свое негодование и презрение, поскольку само это слово должно было прозвучать как оскорбление.

В действительности рост президента Ортеги составлял 1м 78 см, то есть даже по американским меркам был выше среднего. Причем он не так уж намного отставал от Буша, чей рост — 1м 89 см. Однако когда американскому президенту понадобилось уничижительное, но более или менее пристойное ругательство, то он вспомнил именно про разницу в росте. То есть повел себя не столько как глава сверхдержавы, а скорее как заурядный представитель отряда приматов. Ибо приматам свойственно сортировать самцов по росту. И в этом отношении гомо сапиенс не составляет исключения. Причем

вития, на которую поднялся тот или иной народ.

В 1960—1970 годах американский антрополог Томас Грегор жил в Центральной Бразилии среди индейцев лесного племени меинаку, не знакомых с современной цивилизацией. По их представлениям, привлекательные мужчины непременно должны быть высокого роста. Таких уважительно величают «уикипеи». Незавидна роль «перитси», как насмешливо называют низкорослых. Это почти бранное слово рифмуется с «итеи», что в переводе означает «пенис». И неудивительно: по мнению индейцев меинаку, малый рост — серьезный изъян, причем не только физический, но и моральный, так как возникает якобы из-за полового истощения в юные годы.

«Никому не улыбается получить «перитси» в зятья», — отмечает Грегор. Рослые мужчины занимают господствующее положение в жизни племени, им принадлежит власть и богатство, они играют главные роли в ритуальных церемониях. Не менее активны они и в воспроизводстве соплеменников. Грегора заинтересовало, сколько возлюбленных имеют мужчины меинаку в зависимости от их роста. Выяснилось: чем выше рост, тем шире круг любовных связей. У трех самых рослых мужчин оказалось столько же подруг, сколько у семерых невысоких, несмотря на то, что все они были примерно одного возраста.

Подобные явления Грегор отметил у

аборигенов Океании, индейцев тимбира в Бразилии и навахо в США, а также у множества представителей других традиционных культур. «Я не знаю случая, чтобы кто-то отдавал предпочтение низкорослым», — подчеркивает он. Антропологам известно, что в традиционных обществах уважительное выражение «большой человек» означает действительно большой — не только в социальном, но и в физическом смысле слова.

Почему человеческие существа неосознанно придают росту такое значение, догадаться не так уж трудно. Они эволюционировали в таких условиях, где сила и рост, как и неразрывно связанное с ними крепкое здоровье, были жизненно важны, особенно для мужчин. При прочих равных условиях мужчина внушительного вида большего добивается, внушает больший страх потенциальным противникам и как следствие — дольше живет. Таким образом, импульсивное желание женщины предпочесть его в качестве супруга вполне оправдано с точки зрения эволюции. Возможно, по мере развития общества этот импульс несколько ослаб. Впро^чем, как показывают исследования, — ненамного.

Когда сотне американских женщин предложили дать оценку мужчин по фотографиям, из которых можно было понять, какого они роста, все нашли, что лица высокого или, по крайней мере, среднего роста «значительно привлекательнее», чем маленькие. По данным другого

опроса, лишь 2 из 79 женщин изъявили согласие на возможную встречу с кавалером ниже себя ростом (остальные не возражали против свидания с мужчиной при условии, что он будет выше их, по Крайней мере, на 4 см). И такая предвзятость характерна не только для западной культуры. Молодые китаянки при опросах среди прочих желательных качеств будущего супруга, всегда упоминают высокий рост. «Мужчина должен быть значительно выше своей партнерши — таково распространенное во всем мире наиглавнейшее условие для знакомства и выбора потенциального супруга. Это почти незыблемый закон». Так пишут американские физиологи Лесли Мартел и Генри Билл ер в своей книге под характерным названием «Рост и клеймо позора», вышедшей в 1987 году.

Дискриминация по признаку роста начинается с самого рождения. Первые сведения о новорожденном, даже еще не имеющем имени, — это его вес и длина тела. Узнав о рождении крупного малыша, родители радуются: скорее всего он здоров и его развитие не внушает опасений. Появление на свет маленького ребенка вызывает смешанные чувства. И в данном случае огорчение и беспокойство часто бывают оправданы: малыш скорее всего недостаточно развит и в будущем столкнется со многими проблемами, будет чаще и тяжелее болеть. Таким образом, крупный ребенок с первых дней жизни вызывает у родителей и окружаю-

щих положительные эмоции, которые в свою очередь служат мощным поощрением его развития, в том числе познавательного и интеллектуального. Вокруг некрупного малыша с первых дней сгущается отрицательно окрашенная атмосфера тревоги, разочарования и беспокойства, мало поощряя его дальнейшие успехи.

Дайте сотне матерей фотографии двух полуторагодовалых малышей, очень похожих друг на друга, за исключением того, что один снят так, что выглядит повыше. Затем спросите у женщин, кто из детишек кажется им умнее и способнее, и они дружно укажут на более высокого.

Становление иерархической лестницы по принципу роста начинается с малых лет и затягивается надолго. Высоких мальчиков считают взрослыми и соответственно обращаются с ними, маленькие становятся объектом насмешек, и на них смотрят как на детей. В высоких мужчинах видят природных лидеров.

«Если мужчина не вышел ростом, но ведет себя самоуверенно и напористо, про таких говорят, что у него замашки Наполеона, — констатирует английский психолог Дэвид Уикс. — Если же он из породы интравертов, то есть людей, сосредоточенных на своем внутреннем мире, тихих и скромных, тогда его величают просто-напросто размазней».

Поскольку рост самого доктора Уикса 1м 57 см, его можно было бы заподозрить в своекорыстии. Однако его рассуждения подтверждают выводы уже упоминавшихся Мартела и Биллера. Они предложили нескольким сотням университетских студентов дать оценку качествам мужчин разного роста, ответив на 17 вопросов. Оказалось, что независимо от своего пола и роста большинство опрошенных считали мужчин ростом 1м 57 см — 1м 64 см менее зрелыми, положительными, надежными, энергичными, удачливыми, уверенными в себе, дружелюбными. Кроме того, по мнению опрошенных, они более замкнуты, застенчивы, пассивны и т. п. В результате ряда других опросов выяснилось, что мужчины невысокого роста неуютно чувствуют себя в обществе и критически относятся к собственной фигуре.

Похоже, что идеальный рост для мужчины В западном мире — 188 см (правда, и этот эталон медленно увеличивается по мере увеличения среднего показателя). Перешагнувшим указанный «потолок» лишние сантиметры никаких особых преимуществ не дают, хотя и неудобств не приносят, разве что шишки на голову. Что же касается мужчин среднего роста, у них все идет превосходно (хотя они обычно были бы не прочь подрасти — как женщины похудеть). Кто действительно страдает, так это мужчины, маленький рост которых сразу бросается в глаза: скажем, от 164 см и ниже. Связь между ростом и общественным положением заложена в самом языке. Вызывающие уважение господа наделены соответствующим

«ростом», на них смотрят «снизу вверх (в буквальном смысле, как показывает жизнь).

В 1968 году австралийский психолог Пол Уйлсон сообщил об одном из самых эффектных экспериментов в этой области. Он представил одного и того же незнакомца пяти группам студентов, изменяя только его статус. Когда этот инкогнито покинул студентов, Уилсон попросил на глаз определить его рост. Результаты оказались поразительными. Когда человек был представлен как студент, его воспринимаемый рост достигал в среднем 171 см, но стоило назвать его ассистентом кафедры психологии, как его рост поднялся до 178 см. При звании «старший лектор» рост перевалил за 180 см. Наконец, рост «профессора» равнялся 184 см.

Когда действительность слишком явно не соответствует этой психологической закономерности, предпринимаются попытки ее искусственно подправить. Так, английский король Вильгельм Ш отличался малым ростом. Туристы, побывавшие в его дворце в ХэМптон-Корте, близ Лондона, могут обратить внимание на дверные молоточки, повешенные выше уровня глаз. Таким незамысловатым способом вызванных к королю заставляли почувствовать свое невысокое положение в буквальном смысле слова.

Королевская власть передается по наследству. А вот правители, избираемые демократическим путем, чаще всего действительно оказываются высокого роста. Так, на всех американских президентских

выборах нашего века, кроме трех, победа досталась высоким мужчинам. Это можно расценить как совпадение. Разумеется, и кое-кто из не вышедших ростом политических деятелей добивался успеха, как, например, Франсуа Миттеран во Франции или Гарольд Вильсон в Великобритании. Однако, как можно заключить из множества психологических наблюдений, если вы намерены баллотироваться на каких-либо выборах, то каждый лишний сантиметр, на который вы превосходите ростом своего соперника, повышает ваши шансы на успех. При этом ваши сторонники будут склонны несколько преувеличивать ваш рост, а противники — преуменьшать. В этом аспекте было бы интересно проанализировать восприятие роста претендентов на какой-либо пост, причем как до, так и после выборов. Вероятно, претендент, чей рост в глазах электората несколько преувеличен, имеет больше шансов быть избранным. Поражение на выборах заметно принизит претендента в глазах избирателей. На этой основе можно было бы даже составлять своеобразный рейтинг кандидатов. И не исключено, что какой-нибудь психолог, интересующийся политикой, еще порадует нас блестящим изысканием на эту тему.

Рост имеет значение не только в политике, но и в бизнесе. Анкетирование показало, что больше половины руководителей 500 компаний, входящих в знаменитый список американского журнала «Форчун»,были ростом более 180 см. Как

категория эти «уикипеи» оказались сантиметров на пять выше среднего, всего три процента пришлось на «перитси» ростом 170 см и меньше. Судя по другим опросам, примерно 90 процентов высшего административного персонала компаний имеют рост выше среднего. Ситуация не меняется и если взглянуть на профессиональный статус. В одном исследовании показано, что в нескольких профессиях высокопоставленные сотрудники сантиметров на пять выше своих коллег, причем при сопоставлении мужчин с одинаковым образовательным и социо-экономическим статусом картина не Меняется. В Великобритании, например, государственные служащие руководящего звена, как правило, выше ростом, чем их подчиненные.

У невысоких людей, как правило, хуже и работа. Дайте кадровикам две вымышленные анкеты, практически совпадающие, за исключением роста, как это было сделано в 1969 году в ходе одного исследования. В 72 процентах случаев нанимают того, кто выше ростом. А получив работу, такие мужчины рассчитывают и на большие деньги. В 1994 году Джеймс Серджент и Дэвид Блэнчфлауер из американского Дартмутского колледжа проанализировали жизненный путь примерно шести тысяч англичан — с момента их появления на свет до молодых лет. Невысокие в молодости (в 23 года) зарабатывали меньше своих более рослых сверстников. Им не помогали ни высокие баллы в

тестах на способности, ни социальный статус семьи. Каждые дополнительные 10 сантиметров оборачивались более чем двухпроцентной прибавкой к заработку. В результате другого исследования — выпускников Питсбургского университета — выяснилось, что те, у кого рост был 188 см и больше, получали стартовые оклады на 12 процентов выше, чем не дотянувшие до метра восьмидесяти.

Однако не только рослые богатеют, но и богатые лучше растут. Им ведь в детстве не грозит недоедание, а отсюда и хорошее здоровье. Тандем рост — успех продолжает культивировать в обществе предпочтительное отношение к высоким.

Означает ли все сказанное, что рослые люди обладают значительным преимуществом над низкорослыми? На первый взгляд это действительно так, и об этом свидетельствуют многочисленные приведенные факты. Однако такое преимущество — искусственное. Оно порождено предвзятым общественным мнением и никак не связано с какими-то особыми способностями и выдающимися качествами, которые на самом деле распределены между людьми совершенно независимо от роста. Поэтому, воспринимая и оценивая другого человека, не будем забывать, что его рост может повлиять на наше суждение о нем, но это влияние скорее исказит нашу оценку, чем приблизит ее к истине.

Значит, рост никак не связан с психологическими особенностями человека?

Вероятно, это не совсем так. Конечно, гении и тупицы, склочники и миротворцы, хитрецы и простаки встречаются как среди рослых,так и среди невысоких. Однако фактор роста в той или иной степени влияет на мироощущение и поведение человека, прежде всего на его самооценку. Это влияние неоднозначно и изучено недостаточно, Но кое-какие закономерности все же можно сформулировать, хотя к разным людям они приложимы в разной степени.

Известный австрийский психолог Альфред Адлер в начале нашего века создал теорию психического развития, краеугольным понятием которой является комплекс неполноценности. Адлер полагал, что комплекс неполноценности испытывают в детстве любой человек, просто в силу того, что по сравнению со взрослыми он еще мал и слаб. Естественной реакцией на это переживание становится стремление компенсировать свой «недостаток». И именно этостремление выступает движущей сил ой развития человека.

Теорию Адлера многие считают спорной, однако в ней довольно верно подмечен важный механизм развития человека — стремление ребенка вырасти преодолеть свою подлинную или мнимую неполноценность. Если физическое развитие протекает благополучно и ребенок в буквальном смысле хорошо растет, то это не оставляет места для негативных переживаний. Если же «неполноценность» усугубляется отставанием от сверстников, это может обострить и пресловутый комплекс. Взрослея, такой ребенок не вполне избавляется от неприятного ощущения связанного с тем, что он слишком мал. Но это еще больше активизирует механизмы компенсации и даже так называемой сверхкомпенсации (когда появляется стремление так или иначе не только догнать, но и перегнать). Именно поэтому для многих мужчин невысокого роста характерны высокая целеустремленность, несколько завышенный уровень притязаний, обостренная чувствительность к тем оценкам, которые дают им окружающие. В сфере отношений между полами складывается парадоксальная картина. Невысокий мужчина на своем опыте убеждается, что его сексуальным притязаниям часто не суждено оправдаться. И поэтому в ряде случаев он становится более энергичен в поисках партнерши (ведь стратегия проб и неудач предусматривает,что для достижения успеха надо предпринять больше попыток, пускай по большей части неудачных; именно поэтому невысокий кавалер становится более терпим к отказам), Получается, что в целом мужчины невысокого роста не менее, а более активны, чем высокие; они полагаются не столько на благоприятный случай, сколько на собственную активность, и поэтому парадоксальным образом, «стартуя» в менее выигрышных из-за своего роста условиях, они порой добиваются более впечатляющего успеха.

До сих пор все сказанное относилось

исключительно к мужчинам. Но не потому, что женщин данная проблема никак не касается, а потому, что для женщин рост имеет иное значение, чем для мужчин. Можно даже сказать, что здесь имеет место противоположная проблема. Сложившаяся веками культурная норма предусматривает, что женщина должна быть несколько ниже мужчины. Причем это вполне соответствует тому приниженному и подчиненному положению женщин, которое веками культивировали мужчины. Любое превосходство женщины принимается мужчиной крайне неохотно, даже превосходство в росте, которое вследствие этого считается недостатком. И женщины интуитивно усвоили, что быть очень высокой — значит заведомо навлекать на себя недоброжелательность мужчин. И наоборот, малый рост считается для женщины даже достоинством. Вспомним колоритную героиню романа Ильфа и Петрова: «Рост Эллочки льстил мужчинам. Она была маленькая, и даже самые плюгавые мужчины рядом с нею выглядели большими и могучими мужами».

В то время как мужчины страдают из-за низкого роста, многие женщины, наоборот, - от высокого, в особенности на работе. По мнению английского социопсйхолога профессора Лори Тейлора, в служебных кабинетах лучше быть маленькой: мужчина чувствует явный дискомфорт, когда женщина столбом возвышается над ним. Сотрудники часто потешаются над ней за спиной, приписывая ей

всевозможные причуды. Например, телевизионную ведущую Би-би-си Джанет Стрит Портер, ростом 183 см, постоянно обвиняли в эксцентричности и агрессивности. Если бы она была мужчиной, ее называли бы инициативной и принципиальной. Вот почему маленькие женщины вроде министра образования Джиллиан Шепард, в которой всего 157 см, могут легче «встроить себя» в окружение, где доминируют мужчины. Такие женщины не представляются конкурентами по службе и порождают в мужчинах покровительственные инстинкты, поскольку — по крайней мере на вид — кажутся более податливыми и беспомощными.

На любовном фронте маленькие мужчины часто испытывают затруднения, тогда как невысокие женщины считаются более сексуальными, Маленькая женщина—это «крошка», «малютка» и т. п. Все эти слова носят ласковый оттенок, а не уничижительный

В мире шоу-бизнеса, где внешний вид приносит деньги, маленькие-женщины Пользуются, по крайней мере, равным успехом с рослыми. Возьмем, к примеру, знаменитую певицу Кайли Миноуг — всего лишь 155 см.

К тому же женщинам легче «манипулировать» своим ростом. Широкие возможности для этого предоставляет разнообразие фасонов обуви, точнее — каблуков, начиная от Почти полного их отсутствия и кончая высокими «шпильками». Для той же цели, хотя часто и неосознанно, используется прическа, которая в зависи-

мости от манеры укладки может менять впечатление о росте в пределах нескольких сантиметров. Почти такой же эффект дает умело подобранная одежда. Например, известно, что узор из вертикальных полос удлиняет фигуру (из горизонтальных — наоборот, укорачивает). Иллюзию увеличения роста создает вертикальный ряд пуговиц, вертикально устремленные орнаменты и оторочки и т. п. Женщина, не лишенная вкуса, интуитивно находит набор приемов, который позволяет регулировать создающееся впечатление в ее росте. Причем выбор этих приемов у нее значительно шире, чем у мужчины, который зачастую вызывает лишь насмешки, например, высоким начесом или непомерными каблуками. Психологическая трактовка этих приемов затруднительна, за исключением тех случаев, когда и без того достаточно высокая женщина пытается искусственно создать впечатление еще более высокого роста. Иногда это может быть расценено как проявление тенденции к доминированию, а также завышенного уровня притязаний. Впрочем, такая оценка не однозначна, поскольку такой «перебор» может быть просто следствием дурного вкуса.

Подводя итог, можно сказать, что достоинства человека несправедливо было бы измерять (в прямой или обратной пропорции) сантиметрами его роста. Есть гораздо более существенные факторы, на которые и следует обратить внимание заинтересованному наблюдателю.

Толстые и тонкие

Мы предназначены своим телам, как моллюски своим раковинам.

Платон

Столь же явной внешней характеристикой человека, как и рост, является телосложение. По этому признаку можно условно выделить три основных типа людей. К первому относятся люди сухощавые, узкоплечие, с не очень сильными мышцами и довольно длинными конечностями. Ко второму типу относятся люди рыхлого сложения, с избытком жировой ткани, склонные к полноте, К третьему — крепкие, широкоплечи© люди, с развитой мускулатурой, которым словно сама природа уготовила карьеру атлета. В обыденной жизни «на глазок» отнести человека к тому или иному типу не так-то просто. Склонность к полноте Может быть преодолена за счет рационального питания, и наоборот — человек от природы сухощавый вследствие нездорового образа жизни может располнеть. Слабые мышцы могут быть «накачаны» самоотверженными упражнениями, а прирожденный атлет, забросив тренировки, покрывается жирком, и т. п. Тем не менее основные конституциональные особенности, которые определяются наследственными фак-

торами и формируются еще в период внутриутробного развития ребенка, на протяжении всей жизни остаются практически неизменными. Поэтому даже на глаз можно приблизительно определить тип телосложения конкретного человека (делая поправки на возможные изменения вследствие определенного образа жизни — недоедания или переедания, физической активности или пассивности и т. п.). В житейской психологии накопилось немало наблюдений относительно взаимосвязи комплекции и характера. Считается, что худые более легко возбудимы и тоньше чувствуют, полные — добросердечны и неторопливы, мускулистые — более сильны в практических делах, чем в размышлениях... Но все это — житейские наблюдения, далекие от подлинной научности. А существуют ли достоверные научные данные относительно взаимосвязи телосложения и характера? Или так же, как в случае с ростом, никаких определенных параллелей проводить нельзя? Оказывается, определенная взаимосвязь существует, и установлена она на основе строгих научных расчетов. Данные соответствующих научных исследований могут быть непосредственно использованы для корректировки и уточнения межличностного восприятия.

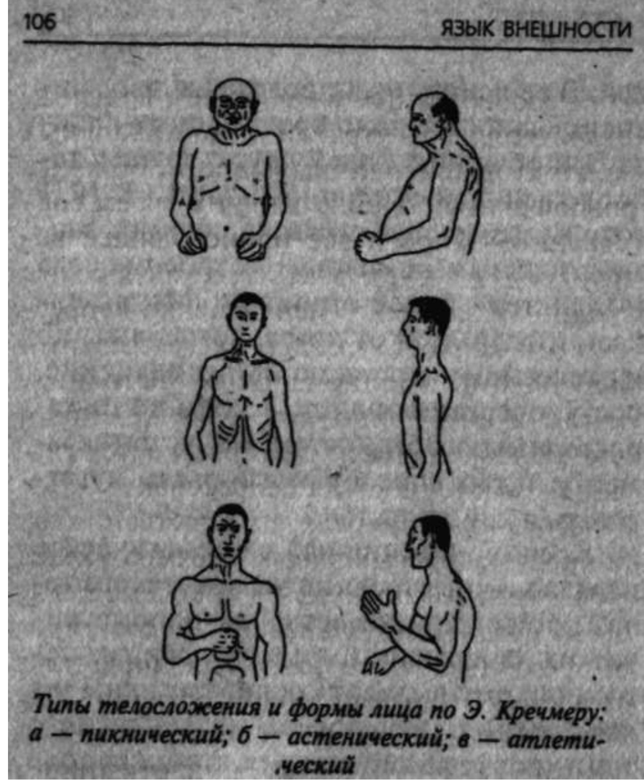
В первой четверти нашего века немецкий психиатр Эрнст Кречмер, опираясь на житейский опыт многих поколений и на свои клинические наблюдения, предложил оригинальную классификацию людей. В ее основу были положены два признака, наиболее явно бросающиеся в глаза при общении людей друг с другом: телосложение и эмоциональность. В 1921 году Кречмер опубликовал книгу под знаменательным названием «Строение тела и характер». В ней он писал: «Мы различаем людей друг от друга, во-первых, по их телесному строению, по их величине, росту, очертаниям лица, а затем по их характерным особенностям, по их темпераменту, по их способу реагировать, чувствовать и действовать».

Кречмер предпринял систематическое исследование строения человеческого тела, произвел множество антропометрических измерений. Собранные данные позволили ему выделить основные типы телосложения, в целом согласующиеся с теми, которые описаны выше на основе житейских наблюдений.

К *астеникам* Кречмер отнес людей довольно высокого роста, хрупкого телосложения, узкоплечих, с плоской грудной клеткой. Как правило, у них вытянутое лицо, длинный тонкий нос.

Пикников отличает некоторая полнота (вследствие сильно развитой жировой ткани) при малом или среднем росте, большой живот, круглая голова на короткой шее.

Атлетики (не обязательно атлеты в буквальном смысле!) — люди крепкого телосложения, высокого или среднего роста. У них хорошо развита мускулатура, плечевой пояс широкий, бедра узкие.



Типы телосложения и формы лица по Э. Кречмеру: а — пикнический; б — астенический; в — атлетический

Ценность этой довольно очевидной типологии была бы невелика, если бы не одно важное обстоятельство. Кречмер обратил внимание, что среди его пациентов, подверженных определенному психическому заболеванию, преобладают люди со сходными внешними чертами. Развивая это наблюдение, ученый подметил, что и в характере совершенно здоровых людей имеются в зародыше признаки, подобные тем, которые в яркой форме выражены у психически больных.

Психическая патология проявляется главным образом в двух совершенно непохожих заболеваниях — шизофрении й циклотимии. Шизофрения характеризуется своеобразным мышлением больных, замкнутостью, утратой эмоциональных контактов с внешним миром. Больные шизофренией словно живут в своем собственном мире и все происходящее вокруг видят в ином ракурсе, чем здоровые люди. Циклотимия (маниакально-депрессивный психоз) характеризуется резкими перепадами эмоциональных состояний, когда период приподнятого настроения и высокой активности резко сменяется глубокой угнетенностью, депрессией.

В своих пациентах, их родственниках и просто здоровых людях Кречмер увидел постепенный переход от ярко выраженной циклотимии через несколько промежуточных вариантов и «среднюю норму» к ярко выраженной шизофрении. Так были описаны типы здоровых людей — шизотимики и шизоиды, циклотимики и циклоиды. Важно подчеркнуть, что при всей неблагозвучности этих названий речь идет о людях здоровых, нормальных, которые вряд ли когда-либо заболеют психической болезнью, но если все-таки такое случится — то это будет определенная болезнь, а не иная. Так, ни шизотимик, ни шизоид могут не иметь никакого отношения к шизофрении и в действительности чаще всего не имеют. Шизотимик по Кречмеру — это здоровый человек с некоторым «шизофреническим налетом». Шизоид — тоже здоровый человек, который, однако, как бы балансирует между здоровьем и болезнью: в обычных условиях он способен нормально жить и рабо-

тать и даже достигать немалых творческих высот, но в сложных неблагоприятных ситуациях у такого человека могут возникать шизофренические реакции. Аналогично по другую сторону от некой неосязаемой «средней нормы» стоят циклотимик и циклоид.

Но при чем здесь телосложение? Оказалось, что шизотимики и шизоиды чаще имеют астеническую конституцию. Это худые люди с удлиненными конечностями и телом, длинной шеей, небольшой головой, нередко вытянутым, четко очерченным носом, контрастирующим с небольшой нижней челюстью. Кожа у них чаще бледная, волосы густые и жесткие.

В психологическом плане им свойственна некоторая замкнутость, склонность к абстрактному мышлению. Они могут долгое время увлеченно заниматься каким-то делом, упорно настаивать на своем в дискуссии и вдруг неожиданно забросить свое увлечение, уступить в споре. По отношению к одним явлениям они могут быть обостренно чувствительны, тогда как другие оставляют их совершенно безучастными. Со стороны такое поведение бывает трудно понять: их реакции почти непредсказуемы, контрастны и Порывисты, причем нередко не соответствуют вызвавшей их причине. Среди шизотимиков и шизоидов можно встретить людей, любящих природу и ценящих искусство, с -тонким вкусом и тактом, особо уязвимых по отношению к трениям и

пример шизоида (как внешностью, так и натурой) видится в образе бессмертного идальго Дон-Кихота.

Но среди шизотимиков и шизоидов встречаются и холодные, отрешенные натуры, эгоистично сосредоточенные на личных интересах. В достижении своих целей они способны на завидное упорство. Их отстраненность от мира нередко проявляется в остроумной иронии и сарказме. По мнению Кречмера, ученые-шизотимики консервативны, склонны к точным наукам и философии (хотя их философствование порой оборачивается схоластикой).

Важно отметить, что описанные свойства могут принадлежать очень разным людям, одни из которых способны вызвать симпатию, другие — неприязнь. Так, в описанной А. Дюма четверке мушкетеров к ярким шизоидам можно отнести симпатичного Атоса. Но к этому же типу относится и малоприятная фигура герцога Ришелье; И в реальной жизни сплошь и рядом можно найти подобные противоречивые примеры.

Циклотимики и циклоиды чаще бывают пикниками. Это плотные, ширококостные люди с округлыми формами. Часто у пикников мягкие волосы, они склонны к преждевременному облысению. Несмотря на полноту, они отличаются бодростью и подвижностью, богатой мимикой и жестикуляцией.

Настроение этих людей по большей части жизнерадостное. Они всецело отдаются окружающему миру и текущему мо-

менту, легко и открыто идут на контакт. Это, как правило, чувственные искатели удовольствий и добродушные юмористы. Из упоминавшейся четверки мушкетеров к этому типу относится милейший Портос.

Менее четкий, промежуточный тип в классификации Кречмера — так называемый вискозный тип, телосложение которого соответствует атлетическому. Люди этого типа, как правило, спокойные, мало впечатлительные, их отличают сдержанная мимика и жестикуляция. Они трудно приспосабливаются к новым обстоятельствам, перемене обстановки в силу невысокой гибкости мышления. Менее других предрасположенные к психическим заболеваниям, такие люди иногда обнаруживают некоторую склонность к эпилепсии.

Теория Кречмера, очень популярная в Европе в первой половине нашего века, впоследствии подверглась небезосновательной критике. Особые возражения встретила исходная позиция Кречмера, взявшего за основу своей типологии склонность к психическим расстройствам. Однако, даже не вдаваясь в научную дискуссию, нельзя не признать, что многие параллели прослежены немецким психиатром довольно точно. К тому же они соответствуют повседневным наблюдениям.

Интересно, что другая попытка построить подобную типологию на совершенно иных основаниях привела к очень похожему результату. Американский исследователь Уильям Шелдон обследовал фотографии нескольких тысяч студентов, снятых обнаженными в разных ракурсах. В результате кропотливого анализа фотографий Шелдону удалось выбрать крайние варианты телосложения, максимально не похожие друг на друга. Таких вариантов оказалось всего три.

Первый характеризовался общей сферической формой, мягкостью, наличием большого живота, крупной головой, вялыми руками и ногами, неразвитыми костями и мышцами.

Для второго были характерны широкие плечи и грудная клетка, мускулистые руки и ноги, минимальное количество подкожного жира, довольно массивная голова.

Третий тип олицетворял худой человек С вытянутым лицом и высоким лбом, тонкими длинными руками и ногами, узкой грудной клеткой, хорошо развитой нервной системой.

На основании этих типов Шелдон выделил три первичных компонента телосложения, которые получили обозначения соответственно: эндоморфный, мезоморфный, эктоморфный. Эти. термины произошли от названий зародышевых листков. Согласно существовавшей в то время в биологии точке зрения, из эндодермы (внутреннего зародышевого листка) развиваются внутренние органы, из мезодермы (среднего зародышевого листка) развиваются кости, мышцы, сердце, кровеносные сосуды, из эктодермы (внешнего

зародышевого листка) — волосы, ногти, рецепторный аппарат, нервная система и мозг.

Поражает удивительное сходство выделенных Шелдоном типов с пикником, атлегиком и астеником из схемы Кречмера. А есть ли какие-то параллели в психологических портретах? Да, самые явные. Эндоморф очень похож своими характерологическими свойствами на циклотимика, эктоморф — на шизотимика, мезоморф — на атлетика вискозного типа.

Теория Шелдона тоже не избежала научной критики. Однако идеи Кречмера и Шелдона по сей день преподаются в вузах будущим медикам и психологам, которым необходимы навыки экспресс-оценки качеств человека по его внешности. Отчего же и нам не воспользоваться этими идеями в своих повседневных наблюдениях?

Приложение 4

АХ, ЭТИ НОЖКИ...

Психологи установили, что на свете нет ни одной пары одинаковых ног, и сделали выводы, что длинноногие женщины по натуре романтичны, слишком чувствительны и мечтательны. Женщины же с короткими ногами твердо стоят на земле, однако их настроение слишком переменчиво; то они исполнены радостей и надежд, то видят все в черном свете.

Как же определить, длинные ноги или короткие? Для медиков проблема проста:

длина ног считается нормальной, если она равна половине роста женщины плюс 3—8 см. Если их длина меньше половины роста, значит, ноги короткие, если равна длине плюс 9 см и более — длинные. По мнению ученых, форма ног также предопределяет некоторые черты характера их обладательниц.

Длинноногие часто не могут справиться с повседневными проблемами, которые коротконогие решают с легкостью. С другой стороны, длинноногие имеют твердые принципы, от которых им трудно отказаться. Женщины же с короткими ногами — реалистки и ради свдего интереса могут поступиться принципами и легко поддаются всяческим манипуляциям.

Очень важно также, как женщина «носит» свои ноги. Счастливая в любви женщина имеет красивую и легкую походку. Она ступает, высоко подняв голову и смело смотря в лица окружающим. Носками внутрь ходят женщины робкие, закомплексованные, неуверенные в себе. Они с трудом устанавливают контакты с окружающими и часто одиноки.

Личное пространство и дистанция общения

> Взаимное уважение возникает только тогда, когда проведены границы и к ним относятся с почтением.
>
> *В. Швебель*

Какое пространство необходимо человеку, чтобы чувствовать себя комфортно? Какое положение должны занимать люди, чтобы не стеснять друг друга и не вызывать затруднений во взаимоотношениях? Ответы на эти вопросы, казалось бы, очень просты. Во-первых, человеку необходимо достаточно места, чтобы не быть скованным в движениях. Во-вторых, людям следует находиться достаточно близко, чтобы хорошо видеть и слышать друг друга. Эти ответы, безусловно, верны, но они разъясняют ситуацию лишь отчасти. С психологической точки зрения проблема личного пространства и дистанции общения намного сложнее.

Давайте понаблюдаем, как ведут себя пассажиры общественного транспорта на первой остановке маршрута. В пустой троллейбус или вагон метро входят несколько человек, каждый из них может сесть на любое место. Если пассажиров, по крайней мере, вдвое меньше, чем мест в салоне, то они скорее всего разместятся

таким образом, чтобы избежать непосредственного соседства с другим пассажиром. Каждый постарается сесть так, чтобы соседнее место осталось свободным.

Продолжим наблюдение на следующей остановке. В салон входят еще несколько пассажиров. Перед ними достаточно мест, на которые можно сесть. Однако в первую очередь будут заняты те места, которые позволяют избежать соседства. И это будет продолжаться до тех пор, пока таких мест не останется. Садиться рядом с другим человеком начнут лишь тогда, когда салон заполнится более чем наполовину.

Обратим внимание, что это наблюдение не распространяется на супругов, родителей с детьми или просто знакомых, едущих вместе. Они, естественно, предпочтут разместиться рядом. То есть для людей, объединенных хотя бы поверхностным знакомством, дистанция имеет иное значение.

Тем не менее из того простого наблюдения следует очевидный вывод. Вокруг каждого из нас существует некое пространство, которое мы стремимся держать в неприкосновенности. Лишь ситуация многолюдья вынуждает нас смириться с нарушением его границ. Либо мы сами, сблизившись с человеком в психологическом смысле этого слова, стремимся к близости пространственной — вплоть до дружеского или любовного объятия.

Как и многие механизмы человеческого поведения, соблюдение дистанции пер-

воначально было продиктовано биологической целесообразностью. Человек произошел от животных предков и приобрел социальные навыки лишь на последних этапах своей эволюции. До наших дней в его поведении сохранились особенности, продиктованные древними инстинктами, один из которых — территориальный.

Вам наверняка приходилось ожидать перед телефонной будкой, когда телефон наконец освободится. Минуты тянутся нестерпимо медленно, и кажется, что болтун, занявший телефонную будку, нарочно тянет время, видя, что вы торопитесь.

По утверждению американского психолога Барри Рубэка, это не кажется, это так и есть. Он замерил продолжительность разговора более двухсот человек из телефонных будок и обнаружил, что в отсутствие очереди разговор длится в среднем полторы минуты, а если у будки кто-то ждет возможности поговорить, средняя продолжительность разговора — целых четыре минуты.

По мнению Рубэка, это на подсознательном уровне сказывается территориальный инстинкт, свойственный многим обезьянам и другим предкам человека. Не отдавая себе в этом отчета, говорящий рассматривает будку как свою территорию и стремится защитить ее от желающих вторгнуться.

Известно также, что большинство диких животных имеет специфическую дистанцию бегства», нарушение которой заставляет животное убегать. Ящерица убе-

гает, если к ней приблизиться на несколько метров; для крокодила эта дистанция составляет примерно 40 метров. Воробей и ворона имеют очень маленькую дистанцию бегства, орел и олень — очень большую.

Понятно, что в животном мире этот механизм выполняет защитную функцию. Если в жизненное пространство животного осмелилось вторгнуться другое животное, то от последнего, по всей вероятности, исходит угроза. Человек сохранил в своем поведении этот древний механизм, неосознанно ощущая, что физическое соприкосновение с незнакомцем чревато неприятностью. Совершенно очевидно, что люди испытывают неловкость, если кто-либо другой находится слишком близко. Американский психолог Л.Соммер пишет: «Мне часто приходилось наблюдать, когда двое идут рядом и разговаривают, они неосознанно пользуются тем, что я называю «вальсированием». Сам я в такой ситуации невольно обгоняю своего спутника, в то время как он несколько замедляет шаг и отстает. Тогда я в свою очередь замедляю шаг и некоторое время иду рядом с собеседником. Вскоре, однако, мой собеседник непроизвольно начинает идти быстрее и оказывается несколько впереди меня.

Подобное «вальсирование» применяется продавцами в отношении своих клиентов или хозяином, предлагающим привлекательной женщине пройти в помещение. Во всех этих случаях человек

вторгается в чужое личное пространство и смещает его вправо или влево. Кстати, тот же в принципе метод используют при дрессировке укротители львов».

А вот еще одно наблюдение, которое принадлежит психологу Дж.Фасту. «Не так давно я обедал с одним психиатром. Мы сидели в приятном ресторане за стильным маленьким столиком. В ходе нашей беседы он взял пачку сигарет, закурил одну и положил пачку перед моей тарелкой. Он продолжал разговаривать, а я его слушал, но меня что-то беспокоило, и по мере разговора я все больше ощущал внутреннюю тревогу. Мой знакомый между тем стал передвигать посуду по столу, приближая эти предметы все ближе и ближе к моему краю. Потом он наклонился через стол ко мне, продолжая излагать свою точку зрения. Однако я не очень внимательно слушал его аргументы, потому что испытывал все большее беспокойство.

Наконец, он сжалился надо мною и сказал:

— Я просто преподал тебе элементарный урок бессловесного языка.

Удивленный, я спросил его:

— Каким образом?

— Я агрессивно угрожал тебе, бросил вызов. Я поставил тебя в такое положение, что ты был вынужден защищаться, и это стало беспокоить тебя.

Все еще не понимая, в чем дело, я спросил его: ,

-Но как? Что ты делал?

— Для начала я стал передвигать сигареты, — объяснил он. — По бессловесному соглашению мы разделили с тобой стол на две части: половина — тебе, половина — мне.

— Я не знал о таком соглашении.

— Конечно, не знал. Однако все придерживаются такого правила. Мы разделили эту территорию на две части в уме. Обычно мы делим стол путем такого цивилизованного, но не выраженного словами соглашения. Но я нарочно подвинул свою пачку сигарет в твою зону. Хотя ты не осознал, что я сделал, ты почувствовал угрозу с моей стороны, ощутил беспокойство. Когда же я продолжил агрессию, стал передвигать тарелки и столовые приборы на твою территорию, ты стал все больше и больше беспокоиться, хотя не понимал причины этого.

Так я первый раз познакомился с тем, что каждый из нас владеет своей территориальной зоной. Мы переносим эти зоны с собой и по-разному реагируем на их нарушение. Впоследствии я сам попытался вторгаться в чужие зоны, когда мой собеседник не подозревал, что я делаю.

Однажды я ужинал в итальянском ресторане вместе со своей супругой и другой парой. Ради эксперимента я передвинул бутылку с вином в «зону» моего друга. Затем, продолжая разговаривать, я сдвинул салфетку и стакан с вином на «территорию» своего собеседника. Он стал ерзать в кресле, отодвинулся от стола, а затем

совершенно неожиданно взял бутылку с вином и вернул ее на прежнее место.

Таким образом он перешел к обороне, а затем к контрнаступлению».

Из этих домашних опытов можно сделать следующие выводы. Вне зависимости от того, насколько ограниченным является окружающее нас пространство, у каждого из нас имеется зона или территория — та область, которую мы будем стараться сохранить от внешнего вторжения. Каким образом мы будем защищать эту область, как мы реагируем на внешние посягательства, можно наглядно увидеть, рассчитать и во многих случаях использовать в конструктивных целях. Все эти реальности составляют основу для бессловесного общения. По сути дела, охрана личных зон является одним из главных принципов бессловесного общения.

Разным людям ощущение неловкости от приближения другого свойственно в разной мере. Американский психолог Филип Зимбардо провел широкомасштабное исследование такого распространенного психологического явления, как застенчивость. В частности, он наблюдал поведение посетителей студенческой столовой. Зимбардо обратил внимание, что люди, опасающиеся контактов с окружающими, стремятся в буквальном смысле оградить себя. Усаживаясь в столовой на свободные места, они подальше отодвигают соседние стулья либо стремятся загромоздить их какими-то личными вещами, чтобы не допустить приближения возможного

собеседника. Такая стратегия встречается довольно часто, и любой из нас может наблюдать ее в подобной ситуации. Таким образом, стремление сохранить почтительную дистанцию — верный признак недостаточной уверенности в себе, повышенной тревожности. И наоборот — спокойный, уверенный в себе человек меньше озабочен неприкосновенностью «своих границ». Человек напористый, даже агрессивный склонен к буквальному расширению своих границ: об этом свидетельствуют, например, вытянутые или широко расставленные ноги, размашистые жесты, как бы случайно касающиеся окружающих предметов и людей.

В то же время для людей, склонных к агрессии, характерна обостренная чувствительность к нарушению их личного пространства, которое к тому же чрезвычайно расширено. Американский психиатр Огастас Кинцель, работая в тюрьме для особо опасных преступников, заметил, что некоторые из них предпочитают пребывать в одиночных камерах, несмотря на тяжесть такого вида заключения. Он обнаружил, что именно эти люди проявляли наиболее яростные вспышки гнева. Может быть, этим людям требуется больше пространства для сохранения самоконтроля?

Доктор Кинцель выяснил, что многие из людей, виновных в насильственных преступлениях, жаловались, что их жертвы «лезли к ним». Правда, тщательный опрос свидетелей показывал, что пре-

ступники нападали на людей, которые не сделали им ничего плохого, а лишь Приблизились к ним. Эти приступы насилия происходили как в тюрьме, так и вне ее стен, поэтому нельзя было их объяснить лишь тюремной атмосферой.

Для того чтобы разобраться в причинах этих вспышек насилия, доктор Кинцель провел в тюрьме эксперимент с пятнадцатью заключенными. Восемь из них были осуждены за нападения с применением насилия, а семь — за другие преступления. Заключенных просили встать в центре пустой комнаты, в то время как экспериментатор медленно приближался к ним. Каждый из участников эксперимента должен был сказать: «Стой!», когда экспериментатор подходил к ним слишком близко.

После того как эксперимент был неоднократно повторен, у каждого испытуемого были установлены границы, которые Кинцель назвал «буферной зоной тела». Как удалось выяснить, у осужденных за насильственные нападения размеры буферной зоны были в четыре раза больше, чем у осужденных за другие виды преступления. Когда кто-то подходил слишком близко к испытуемым из первой группы, тот оказывал сопротивление, как если бы экспериментатор «нависал» над ним или «лез» к нему.

В ходе этого эксперимента у осужденных за насильственные нападения было спровоцировано то же ощущение, как и в тех случаях, когда они нападали на людей, которые якобы «лезли к ним». У них возникало ощущение паники, когда кто-либо вторгался в их телесные зоны повышенных размеров. Паника и вызванная ею реакция насилия появлялись у этих людей на таких расстояниях, которые, с точки зрения большинства, не входят в личную зону человека.

Американскими специалистами был даже разработан своеобразный метод психотерапии, направленный на освобождение человека от внутренних психологических «зажимов» и склонности к нездоровым реакциям. Это так называемая терапия прикосновением. Суть этого предельно простого метода состоит в том, что пациенты усаживаются в удобных позах друг против друга и заводят безмолвный диалог с помощью всевозможных касаний и поглаживаний. Санкционированное психотерапевтом, такое вторжение в личное пространство постепенно приводит к устранению напряженности и тревожности. Иногда для полного раскрепощения партнеры разного пола выступают обнаженными. Понятно, что в такой форме метод приобретает явную эротическую окраску. И неудивительно, что свидетельств о злоупотреблении им известно едва ли не больше, чем положительных отзывов о его результатах.

Но вернемся к проблеме дистанции. Какова же оптимальная дистанция между людьми? Это зависит от уровня общения. По данным американского исследователя Эдварда Холла, традиционные нормы

расстояния между людьми при их непосредственном общении, характерные для североамериканской культуры, выдерживаются вплоть до сантиметров. Эти нормы состоят из четырех концентрических пространств с субъектом общения в центре. **1) *Интимная дистанция*. Она (как и** другие) имеет две «фазы» — «близкую» и «далекую». Близкая фаза — непосредственный телесный контакт; далекая — расстояние от 6 до 18 дюймов, т.е. от 15 до 45 см. Такая дистанция используется при общении самых близких людей. **2) *Персональная дистанция*. Близкая фаза:** 45—75 см, далекая фаза: 75—120 см. Такая дистанция используется при обыденном общении со знакомыми людьми. Холл указывает: «То, как близко стоят друг к другу люди, сигнализирует об их отношениях или что они чувствуют друг относительно друга, или и о том и о другом. Жена может спокойно стоять внутри близкой персональной зоны своего мужа. Для Другой женщины находиться в ней — совершенно иное дело...» 3) *Социальная дистанция*. Используется в ситуации официального общения. Близкая фаза: 120—210 см. «На этой дистанции делаются дела. Люди, работающие вместе, стремятся использовать близкую социальную дистанцию». Далекая фаза — от 210 до 360 см. «Это дистанция, на которую становятся люди, когда кто-либо говорит им: «Встаньте так, чтобы я мог посмотреть на вас». 4) *Публичная дистанция*. Используется для выступления перед массовой аудиторией. Близкая фаза: 3,5 — 7,5 м. Далекая фаза — более 7,5 м. Оптимальная дистанция общения в данном случае регулируется с учетом многих факторов: это характер взаимоотношений с аудиторией, социальный престиж говорящего (чем он выше, тем в буквальном смысле больше дистанция), содержание речи, величина помещения и пр. Известно, что оратор часто уменьшает дистанцию общения, чтобы создать «эффект доверия» у слушателей, обеспечить большую «открытость» общения. Это находит прямое подтверждение в экспериментах.

Психологами были проведены многочисленные наблюдения, которые позволили уточнить выделенные Холлом параметры. Было установлено, что «посторонние» стоят в общем и целом дальше друг от друга, чем знакомые, друзья и родственники; расстояние между мужчинами независимо от характера их отношений, а между женщинами и между мужчиной и женщиной — очень зависимо; когда общаются молодые люди друг с другом (или пожилые друг с другом), они стоят ближе, чем смешанные пары и чем люди средних лет (дальше всего стоят сорокалетние!); когда общаются «посторонние», мужчины стоят ближе, чем женщины или мужчина и женщина.

Небезынтересно в этой связи понаблюдать за супружескими парами. Если вы слышите от женщины жалобы на то, что муж «отдаляется» от нее, не думайте, что ее слова обязательно нужно воспри-

нимать в переносном смысле, зачастую смысл этого выражения можно оценить очень буквально. Специалист по семейной терапии Д. Рассел Крейн из американского университета Бригхэм-Янг утверждает, что эмоциональную близость между супругами можно измерять рулеткой, в метрах и сантиметрах.

В проведенном им и его коллегами эксперименте участвовало 108 супружеских пар. По просьбе экспериментаторов супруги приближались друг к другу и останавливались на таком расстоянии, которое считали наиболее комфортным для общения. Экспериментаторы замеряли это расстояние, а затем предлагали каждому из супругов несколько тестов, при Помощи которых выяснялось, насколько супруги близки эмоционально, насколько велик риск развода каждой пары и насколько каждый из супругов желает перемен в своей жизни.

Исследование показало, что чем больше неудовлетворенность мужчины своим браком, тем на большем расстоянии от жены он останавливался. Другими словами, чем ближе в эмоциональном плане оказывается мужчина к разводу, тем меньше шагов он готов сделать навстречу жене.

Кроме этого, исследователи обнаружили, что расстояние, которое выбирают для общения супружеские пары, неудовлетворенные своим браком, примерно на 30% превышает расстояние между счастливыми супругами. В среднем счастливые супруги останавливаются на расстоянии 28,5 см друг от друга, а несчастливые — на расстоянии 37 см, но если для первых это расстояние эмоциональной близости, то для последних — непреодолимая пропасть.

Таким образом, довольно легко установить, какого уровня общения желает придерживаться ваш потенциальный партнер. Достаточно преднамеренно сократить личную дистанцию, и другой человек неосознанно предпримет движения для установления того расстояния, которое в данный момент находит приемлемым. Например, если вы придвигаетесь к собеседнику или собеседнице, сокращая дистанцию До уровня интимного общения, а он или она не торопится отстраниться, то это, по всей вероятности, свидетельствует о готовности к более близкому контакту и в психологическом смысле. Важно лишь помнить о том, что злоупотребление этим диагностическим приемом чревато тем, что ваше приближение будет воспринято как агрессия или панибратство, а может быть — как бесцеремонное заигрывание.

Следует иметь в виду, что в разных культурах нормы дистанции заметно различаются.

Уже упоминавшийся американский психолог Э.Холл провел интересный эксперимент. Он «сталкивал» в деловом разговоре до этого незнакомых коренных граждан своей страны и типичных представителей стран Латинской Америки. По итогам разговора выяснялось мнение со-

беседников друг о друге. Холл обратил внимание, что в ходе беседы латиноамериканцы неосознанно стремились приблизиться к партнеру, а янки все время отодвигались. Впоследствии, разбираясь в своем первом впечатлении о новом знакомом, североамериканец думал о латиноамериканце: какой он назойливый, бесцеремонный, претендует на установление близких отношений. А представитель латиноамериканских стран также искренне полагал, что янки высокомерен, холоден, слишком официален. На самом деле сказывались различия в традиционных культурных нормах. Принятая в США дистанция делового общения кажется латиноамериканцам непомерно большой, так как они с детства усвоили принятую в их странах привычку подходить к собеседнику почти вплотную.

Похоже, российские нормы дистанции скорее сопоставимы с североамериканскими, нежели с латиноамериканскими, хотя прямые аналогии тут едва ли уместны. Сам Холл пишет: «Многие из характеристик американской интимной дистанции соответствуют русской социальной дистанции». Еще в 1973 году московским психологом Б. А.Мещеряковой было проведено исследование с целью установить, насколько соответствуют заокеанские параметры нашим условиям. В целом такое соответствие было подтверждено. Вот какие результаты были получены. Личная дистанция (непринужденный разговор в домашней обстановке) для сидящих в среднем составляет 120 см. Это расстояние заметно уменьшается в общении между молодыми женщинами (интервал 55—100 см) и растет в общении между молодыми и пожилыми женщинами (125—230 см), а между мужчинами развертывается примерно в одинаковых интервалах. Для стоящих в среднем отмечены те же 120 см. Молодая и пожилая женщины: 120—125 см; молодые женщины: 30—100 см; мужчина и женщина: 30—120 см; мужчины: 120—175 см.

Попытка уточнить в российских условиях социальную дистанцию не привела к убедительному результату, обнаружился огромный разброс — от 30 до 840 см. Было лишь зафиксировано, что раз принятое расстояние между общающимися в дальнейшем не меняется.

В целом, похоже, что в русской общности сама система зон не столь стабильна и больше зависит от различных непространственных факторов.

Знание культурных закономерностей зачастую бывает необходимо при общении с иностранцами. Впрочем, каждому из нас приходится по большей части общаться с представителями собственной культуры, что не порождает подобных недоразумений.

Но личная дистанция не одинакова и для людей, воспитанных в сходных условиях. Так, поближе к партнеру стремятся находиться дети и старики; подростки и люди среднего возраста предпочитают отдаленное расстояние. Кроме того, мы

обычно стараемся быть на большем расстоянии от тех, чье положение или полномочия выше наших, Тогда как люди равного статуса общаются на близкой дистанции.

Немаловажную роль играют пол и рост собеседников. А именно: чем выше мужчина, тем более он стремится приблизиться к собеседнику, и,, наоборот, чем меньше его рост, тем большее расстояние он предпочитает. У женщин же наблюдается противоположная зависимость.

Группа английских психологов, которой руководил Майкл Аргайл, предложила вполне правдоподобное объяснение этому явлению. В обществе сложилась своеобразная «культурная норма» — мужчина должен быть крупным, а женщина, напротив, миниатюрной (подробнее об этом речь идет в главе «Большие и маленькие»). И хотя действительность не всегда такова, мы все неосознанно стремимся подогнать жизнь под эту условную норму. Рослому мужчине приятно стоять рядом с собеседником, а высокая женщина, наоборот, стремится отодвинуться подальше, чтобы скрыть свой «недостаток».

Поэтому не следует во время разговора приближаться к высокой собеседнице или малорослому собеседнику — они могут почувствовать себя неловко. Однако, подойдя почти вплотную к миниатюрной женщине или к рослому мужчине, вы, может быть, доставите им удовольствие.

Интересными наблюдениями над пространственной «географией» делится Л.Сом-

мер. Он пишет: «Серию экспериментов мы провели для изучения того, что можно назвать «дугой комфортной беседы». Мы стремились установить, как близко располагаются друг к другу люди, если они намерены беседовать. Мы брали две кушетки и ставили их друг против друга на разных расстояниях. Потом просили несколько пар людей зайти, сесть и обсудить определенную тему. Мы хотели определить, в каких условиях люди садятся рядом и в каких — друг против друга. Оказалось: если кушетки стоят рядом, люди предпочитают садиться напротив друг друга. Но когда расстояние между кушетками превышает три с половиной фута, собеседники начинают садиться рядом. Нужно учесть, что расстояние между кушетками не равно расстоянию между людьми, так как головы собеседников покоились на спинках кушеток, расположенных еще на фут позади. Другими словами, переход от положения «напротив друг друга» к положению «рядом» происходит, когда люди находятся на расстоянии пяти с половиной футов. Эту дистанцию мы определили как «дугу комфортной беседы» для наших условий. Мы повторили опыт в другом помещении, с креслами вместо кушеток, — результаты получились аналогичные.

В другом опыте мы пригласили людей в маленькое общежитие, вмещающее восемь кроватей, расположенных по обе стороны комнаты, и попросили их выбрать кровать, на которой они хотели бы

спать. Большинство указало на кровати в углах комнаты. Подобный же результат мы получили, когда пытались перемещать кресла В пансионате для престарелых. Всякий раз, когда мы отодвигали кресло от стены, уже на следующий день оно оказывалось возвращенным на место».

Судя по всему, людям не нравится иметь за спиной неконтролируемое пространство. В древности это было связано со вполне естественным опасением подвергнуться сзади неожиданному нападению. С тех давних пор этот рефлекс не угас. К тому же он еще более обостряется в определенных жизненных условиях. Так, один из героев фильма «Белорусский вокзал» — ветеран войны, бывший десантник — отказывается садиться спиной к двери, поскольку на всю жизнь сохранил неосознаваемое ожидание угрозы из неконтролируемого пространства. Отсюда следует простая рекомендация: чтобы чувствовать себя психологически комфортно в любой обстановке, старайтесь занять такое положение, чтобы не ощущать спиной пустоту. Понятно, что это касается любого из нас. И вы можете избавить собеседника от некоторого неосознаваемого неудобства, если позволите ему занять «безопасное» положение со «страховкой» за спиной.

Особый вопрос — это угол, который беседующие занимают относительно друг друга. Человек редко располагается прямо напротив собеседника — обычно он стремится встать под некоторым углом.

Если собеседники стоят или сидят точно напротив, то очень трудно не смотреть друг на друга. Если же они расположены под некоторым углом, то малейшее движение головы выведет собеседника из Еоля зрения, позволяя чуть расслабиться.

По данным эстонского исследователя Хейдеметса, если лейтмотивом общения выступает соперничество, то люди располагаются напротив друг друга, если кооперация — то садятся рядом.

Таким образом, по положению, которое занял относительно вас партнер по общению, и по дистанции, на которой он находится, можно довольно точно оценить его настроение и намерение.

Осанка и поза

Беседуя с начальником, мужчина учится втягивать голову в плечи, беседуя с женщиной — учится подбирать живот.

Элси Аттенхофер

Многие слова, которые мы используем для обозначения человеческих настроений и побуждений («движений души»), созвучны тем словам, которыми обозначаются физические движения и положения тела. Преклонение есть не что иное, как поклон, который символизирует принижение себя в знак признания чьего-то величия. И наоборот, воспрянуть буквально означает — распрямиться, встать по весь рост, поскольку именно такая поза отражает твердость духа.

С древних времен люди используют ритуальные позы, которые главным образом символизируют отношения превосходства-подчинения. Пасть ниц — значит признать свою полную зависимость от того, кто над тобой возвышается. А человек, стоящий с поднятой головой и распрямленными плечами, всем своим видом демонстрирует независимость, уверенность в себе, полное владение ситуацией. Между этими полюсами лежит широкий спектр поз, которые мы принимаем — главным образом неосознанно — Чтобы

соответствовать обстановке и стилю взаимоотношений.

У каждого биологического вида и в человеческом обществе те, кому принадлежит власть, стараются подчеркнуть свою физическую величину, силу и бесстрашие. И если горилла, утверждая свое превосходство, угрожающе кричит или бьет себя по груди, то у людей есть иные способы показать, кто главнее.

«В нашей культуре высокий статус человека проявляется в малозаметных признаках: непринужденной позе и свободной манере общения, — утверждает профессор психологии Калифорнийского университета Альберт Мехрабян. — Для тех, > кто стоит ниже на иерархической лестнице, наоборот, характерна большая зажатость. Классический пример — солдат, вытянувшийся по стойке «смирно» в присутствии старшего по званию. Все его тело напряжено и строго симметрично, а это — признаки подобострастия».

Лидеры в группе обычно те, кто сидит, откинувшись на спинку стула, сложив руки за головой и т. п. Чтобы подчеркнуть весомость своих слов, они слегка наклоняются вперед. У таких людей широкие плавные жесты, свидетельствующие о привычной уверенности и ощущении превосходства.

Наоборот, люди, чувствующие собственную незначительность, могут сидеть, ссутулившись, стиснув пальцы или сложив руки на груди, как бы пытаясь стать незаметнее.

Гармонию взаимоотношений определяют позы, имитирующие соответствующие действия партнеров. Когда группа находится в состоянии согласия, то их позы, жесты, телодвижения, как в зеркале, повторяют действия других участников группы.

Интересно отметить, что, когда один из участников гармоничной группы начинает ерзать, другие тоже начинают ерзать. В целом взаимная дополняемость поз свидетельствует о том, что все члены группы находятся в состоянии внутреннего согласия. Если среди участников группы есть две различные точки зрения, то сторонники каждой из них принимают схожие позы. Члены каждой из подгрупп ведут себя гармонично по отношению друг к другу, но дисгармонично по отношению к участникам противостоящей им подгруппы.

Во время споров старые друзья часто принимают гармоничные позы для того, чтобы показать, что, несмотря на внешние разногласия, они остаются друзьями. Муж и жена, которые очень близки друг с другом, принимают идентичные позы. На языке тела они говорят: «Я тебя поддерживаю. Я на твоей стороне».

В любой группе лидер определяет позы для остальных участников, и они невольно их принимают. Если в семейной паре позу определяет жена, то скорее всего именно она является главой семьи и принимает главные семейные решения.

Люди, которые хотят показать, что они

выше остальных в группе, нарочито принимают дисгармоничную позу. В отношениях между врачом и больным, учителем и учеником, родителем и ребенком позы будут дисгармоничными для того, чтобы продемонстрировать высокий статус. Человек, который на деловом совещании умышленно принимает необычную позу, поступает так для того, чтобы подчеркнуть свое превосходство.

О внимании к партнеру, о степени вовлеченности в общение явно свидетельствует положение ног. Ноги — самая удаленная от головы часть тела, и они, похоже, наименее подвержены сознательному контролю. Положение стопы объективно указывает то направление, в котором человек намерен двигаться. То есть это — своеобразный компас стремления, заинтересованности. Когда носок ступни направлен в сторону партнера, это говорит о внимании, готовности к общению. Если вы подходите к беседующим людям, они, вероятно, хотя бы из вежливости к вам повернутся; однако если носки их ступней при этом не разворачиваются в вашу сторону, то вы едва ли выступаете желанным собеседником.

Ноги в положении стоя могут и еще кое-что прояснить в настроении собеседника, а если данная поза для него характерна и принимается часто — то это свидетельствует и об определенных особенностях его личности. Спокойные, уравновешенные, но достаточно энергичные люди обычно

стоят, нешироко расставив ноги (на расстоянии не более 20 см) и равномерно распределив вес тела. Таких людей отличает уверенность в себе, известная твердость, однако они способны изменять свое поведение сообразно обстоятельствам. Широко расставленные ноги выявляют обостренную потребность в самоутверждении, завышенную самооценку, которая нередко маскирует скрытую неуверенность и даже чувство неполноценности. О высокой самооценке также свидетельствуют носки, заметно повернутые наружу. И наоборот, носки, обращенные внутрь, — признак слабости духа, боязливости. Поднятие на носки — агрессивная позиция; человек, имеющий такую привычку, вероятно, заносчив и недостаточно самокритичен. Частая смена опорной ноги выдает стремление к удобству, а также недостаток твердости и дисциплинированности.

В положении сидя «компасом» заинтересованности выступают колени. Понаблюдайте за человеком, занявшим место между двумя знакомыми или незнакомыми людьми. Й вы придете к выводу, что в большинстве случаев колени укажут в направлении того, кто воспринимается как более симпатичный партнер по общению. Если в ходе беседы вы заметите, что колени партнера уклоняются в сторону, то будьте начеку: вероятно, он склонен уклоняться и от контакта как такового.

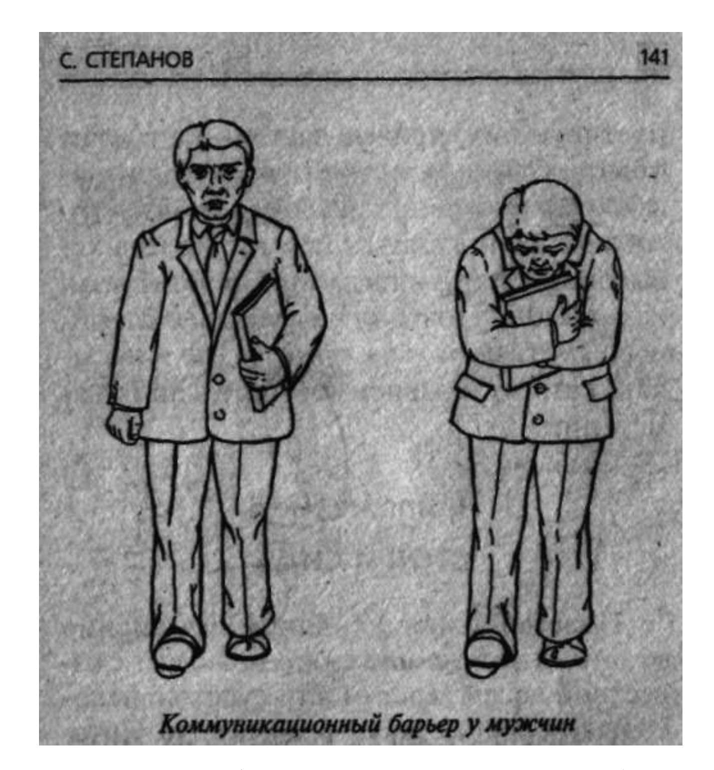
Сидящий человек, широко раздвинувший ноги, демонстрирует свою беспечность, а порой и бесцеремонность. Естественно, женщины занимают такое положение очень редко и лишь тогда, когда они в брюках. Корректная поза для женщины предусматривает сомкнутые или перекрещенные ноги, самим своим положением символизирующие замкнутость и недоступность. Плотно сжатые колени женщины (если они к тому же, как уже отмечалось, чуть повернуты вбок) должны продемонстрировать кавалеру ее нерасположенность к близости; если же ее колени направлены в его сторону и не совсем плотно сжаты, это подает надежду на взаимность. Но совсем никаких надежд не оставляют сомкнутые руки — скрещенные на груди или сжатые ниже пояса. Это так называемая закрытая поза, предохраняющая от какого бы то ни было вторжения. Руки при этом служат барьером между собственным телом и возможным «агрессором». В качестве дополнительного барьера может использоваться сумочка или любой подобный предмет (см. рис. ниже) Весьма показателен частичный барьер из рук, когда одной рукой держат себя за предплечье другой, опущенной вдоль тела, или когда одной ладонью сжимают другую руку в области запястья. Таким образом, «держа себя за руку», человек стремится сохранить спокойствие по аналогии с той ситуацией в детстве, когда в трудные минуты он держал за руку родителей.



Барьер из сомкнутых рук у женщины

Взрослея, человек учится, как говорится, твердо стоять на ногах. Но не всем удается обрести это умение. Слабый, неуверенный в себе человек стремится на что-то опереться (облокотиться) — например, на стол или стул, либо прислониться к какой-то надежной опоре — стене, мебели, дверной притолоке. Независимую личность легко узнать уже по позе: человек стоит без дополнительной опоры.

Впрочем, тут следует лишний раз напомнить о том, насколько обманчиво может быть впечатление, сложившееся с опорой на какой-то один, отдельно взятый признак. Однажды во время лекции по психологии невербального поведения, которую я читал студентам-психологам, мне был задан вопрос: «А не свидетельст-



Коммуникационный барьер у мужчин

вует ли тот факт, что вы постоянно облокачиваетесь о кафедру, о вашей собственной неуверенности в себе?» Пришлось объяснить слушателям, что третий час подряд выступать стоя перед многочисленной аудиторией довольно утомительно (хотя бы просто физически) и отмеченный жест непроизвольно направлен на то, чтобы дать отдых ногам.

Все описанные позы легко можно наблюдать на самом себе. Чувствуя себя неловко или испытывая страх, мы невольно сутулимся, словно пытаясь уменьшиться. Возгордившись, «задираем нос». От неприятных людей — отворачиваемся. Окружающие, даже не зная скрытого смысла этих символов, всегда безотчетно интер-

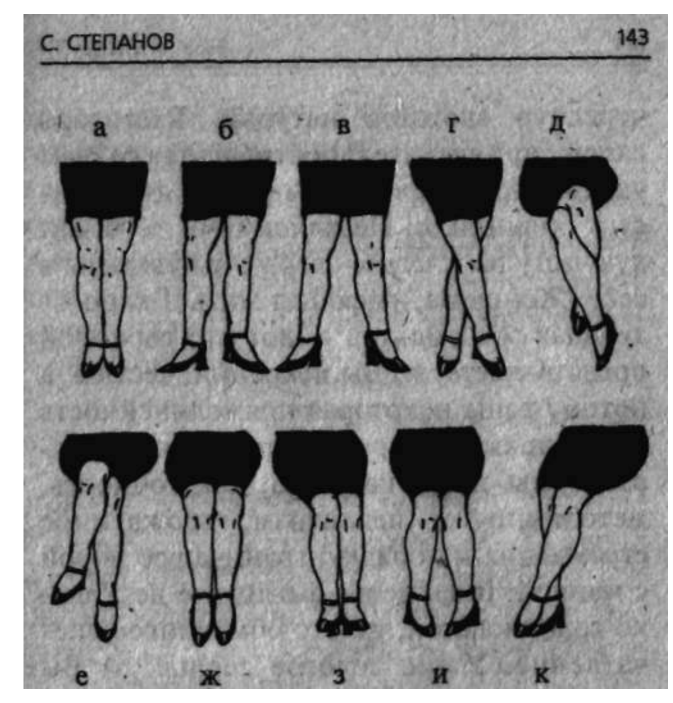
претируют их, причем часто — не в нашу пользу. Спина «крючком» производит неважное впечатление. Высоко поднятая голова может показаться кому-то признаком высокомерия, а иногда интерпретируется как вызов. Поэтому телесные сигналы надо уметь не только «читать», но и посылать самому в зависимости от ваших намерений.

Приложение 5

СТОЯ И СИДЯ

Положение ног женщины, независимо от того, сидит она или стоит, позволяет с известной долей вероятности судить о некоторых особенностях ее характера. Читательницам предлагается проверить это утверждение. Внимательно изучите рисунок. И ознакомьтесь с предлагаемыми трактовками.

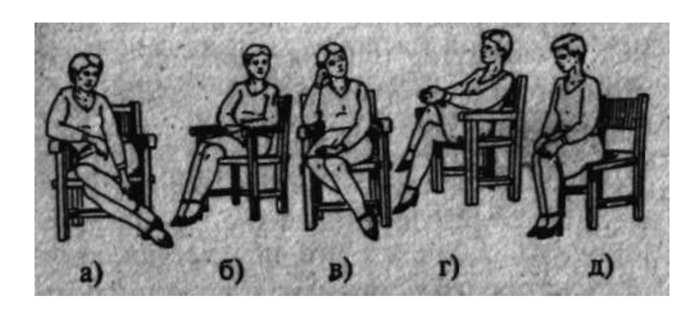
а) Вы уравновешенны, практичны, терпимы. Все признают, что вы преданны и чистосердечны в дружбе. Некоторая холодность во внешнем облике порой мешает вам наладить контакт с окружающими, б) Вы любите быть в центре внимания. У вас активный темперамент, вы знаете, чего хотите, и добиваетесь этого. Ваша интеллигентность и сильный характер выражаются в том, что вы проявляете гибкость и необходимую трезвость во взглядах. Увлекающаяся, уверенная в себе, вы не склонны к покорности и предпочитаете властвовать, в) Вам трудно от-



казаться от осуществления какого-либо намерения или идеи. Однако будьте осторожны, ибо твердость характера может обратиться вам во вред, если вы не сумеете быть гибкой в общении с окружающими, г) Вы честолюбивы и часто нетерпеливы в осуществлении своих замыслов и планов. Азартный, довольно возбудимый темперамент побуждает вас к предприимчивости. Ваши способы общения, энергичность и динамизм — вот ваши козыри, но надо время от времени обуздывать свои порывы, д) Подобное положение ног особенно часто встречается у женщин очень сдержанных, недостаточно уверенных в себе и даже нерешительных. Такие черты могут вызвать повышенный интерес к женщине. Может быть, вас считают

чересчур сложной натурой. Благодаря своей привлекательности и такту вам удастся добиться, чтобы вас по достоинству оценили, е) Независимо от того, какую ногу вы кладете сверху, вы уверены в себе. Женщина, умеющая жить и использующая это умение, — вот что вы собой представляете, ж) Вы искренни, честны, а потому ваша некоторая прямолинейность не раздражает окружающих. Для вас характерны такие качества, как точность, методичность, педантизм, врожденное стремление к порядку, граничащее порой с манией. Внешне вы выглядите несколько холодноватой, но это обманчивое впечатление. У вас золотое сердце, з) Вы сдержанны и замкнуты, занимаете выжидательную позицию и чаще всего находитесь в обороне. Не способны вынести даже малейшего упрека, настолько у вас сверхчувствительная натура. Окружаю-, щие боятся ваших реакций и избегают вступать с вами в разговор. Этот недостаток контактов порождает у вас чувство изолированности, и) Вы очень нерешительны, чрезмерно щепетильны, что огорчает вас, нб вы ничего не можете поделать с собой, избегаете людей и часто проводите время в уединении. Тем не менее вы настолько тонко разбираетесь в себе и в людях, что способны дать очень точный анализ. Склонны переоценивать свои способности, к) У вас властная ревнивая натура. Вы любите всегда и во всем быть первой, доминировать над окружающими, с вами нелегко ужиться. Что касается возможных перемен, особенно в личной жизни, то здесь вы проявляете нерешительность.

А вот еще суждения психологов о характере женщины в зависимости от того, как она сидит. Посмотрите внимательно на рисунок.



а) «Душа компании». Если женщина предпочитает сидеть в такой энергичной позе, она всегда уверена в себе. Даже в тяжелые минуты чувство юмора не покидает ее. Она жизнерадостна, легко вступает в разговор. С такими женщинами никогда не скучно, б) «Зануда». Вытянутые вперед ноги, одна чуть впереди другой, «говорят» о неуступчивом, неуживчивом характере. Эти женщины считают, что они знают все, и лишь в исключительных случаях признают свои ошибки. Их упорство в стремлении убедить собеседника быстро надоедает. Вопреки этому аргументы их нередко неотразимы и во многих вопросах логика на их стороне, в) «До-

мохозяйка». Прижатые колени и скрещенные щиколотки явно показывают стремление к совершенству. У этого типа женщин все вещи находятся на своем месте, они знают себе цену. Любое начинание у них доводится до конца и продумано досконально, чтобы избежать неожиданностей, которые они ненавидят, г) «Эгоистка». Положение крест-накрест в области колен, ноги, выдвинутые вперед, и лежащие руки на коленях — тип эгоистичных, самодовольных, самовлюбленных женщин. Они любой ценой стараются привлечь к себе внимание и стремятся показать себя умнее других во всех вопросах. Если им это не удается, они становятся агрессивны или же уединяются. Чересчур любопытны, д) «Непоседа». Женщины этого типа предпочитают сидеть на краешке стула, сжав колени. Они очень активны, жизнерадостны. Постоянно хватаются за все, не доводя начатое до конца. Слишком нетерпеливы, но зато вовлекают в любое начинание даже тех, кому та или иная работа не по душе. Весь день у них проходит в хлопотах, но конца им не видать и в последующие дни...

Так утверждают некоторые психологи. И если кто-то с ними не согласится, то в первую очередь, конечно, сами женщины. Не стоит обижаться на эти суждения. Проанализируйте сами, насколько они близки к истине.

Приложение 6
В ОБЪЯТИЯХ МОРФЕЯ

Американский психиатр Самуэль Дэнсель так характеризует зависимость между позой человека, в которой он спит, и его характером.

Те, кто спит на боку, слегка согнув колени, — люди уравновешенные, покладистые. Они редко вступают в конфликты с окружающими, склонны к разумным компромиссам и без особо труда приспосабливаются к различным житейским ситуациям. Однако они не обладают достаточной смелостью, энергией и настойчивостью в достижении своих целей, не честолюбивы, не стремятся блистать в обществе, быть лидерами. Предпочитают оставаться в тени, особенно если это тень человека, которого они любят и уважают.

Те, кто спит на спине, заложив руки за голову, обычно общительны, сердечны. Они знают о своих недостатках, но предпочитают не думать о них. Это люди светлого ума, они дружески настроены к окружающим и принимают мир таким, каков он есть. Правда, последнее у некоторых из них обусловлено нежеланием усложнять себе жизнь. Такая поза присуща во сне людям, которые в детстве были любимцами своих родителей.

Тех, кто спит, свернувшись калачиком, Дэнкель называет «бутонами», не желающими раскрыться, расцвести. По его мнению, это люди, которые подсознательно не хотят расставаться со своим детством.

Они испытывают потребность в покровительстве человека с сильным характером, им приятно, если о них кто-то заботится. Нерешительные, неуверенные в себе, они избегают ответственности и в равной мере подвержены хорошему и дурному влиянию. В принципе это чувствительные, импульсивные натуры, которые руководствуются в своих поступках больше минутным настроением, чем здравым смыслом.

Те, кто спит на животе, раскинув руки во всю ширину кровати и подогнув одну ногу, обычно уверены в себе, пунктуальны, последовательны в своих рассуждениях, любят порядок. Не терпят неожиданностей, расчетливы, предусмотрительны: Обычно их обвиняют в педантичности, отсутствии воображения. Любят навязывать свое мнение, командовать, руководить.

Обратите внимание, в каких позах спят ваши близкие: быть может, вы обнаружите некоторые совпадения с приведенными здесь характеристиками.

Походка

В походке есть своего рода красота, пренебрегать которой не годится. Она или привлекает, или отталкивает.

Овидий

Среди множества приемов определения характера человека по внешнему облику самым необычным, пожалуй, можно считать метод японского профессора Яхиро Хиросава. На протяжении 30 лет Хиросава скрупулезно изучал... подметки. Исследовав свыше 600 тысяч экземпляров, он пришел к убеждению, что сведения о физическом и психическом состоянии человека не хуже, чем по лицу или руке, можно получить, разглядывая обувь. «Необходимо только уметь читать «написанное» на обуви», — утверждает профессор. По его мнению, если каблук стерт на внутреннем крае — мужчина нерешителен, а у женщины хороший характер. Если каблук сношен по наружному краю — его владелец инициативный человек, а если уж очень искривлен каблук наружу — владелец каблуков склонен к беспечности. Ровно сношенный мужской каблук указывает на дружелюбие хозяина обуви. Если речь идет о женском каблуке, его хозяйка скорее всего хорошая мать.

Справедливости ради надо отметить,

что приоритет тут принадлежит вовсе не наблюдательному японцу. Задолго до того, как психология оформилась в самостоятельную науку, французский сапожник Жан-Батист де Андре и его итальянский коллега Сальваторе Феррагамо по тому, как стерты подметки у того или иного человека, делали следующие выводы: стерта по всей ширине — тихоня; стерта лишь внутренняя сторона — жаден; стерта внешняя сторона — расточителен; стерты задники каблуков — упрям, неуступчив.

Вероятно, эти выводы не лишены оснований. Если мы представим себе, что тот, кто ходит крадучись, почти на цыпочках, скорее стаптывает подметки по всей ширине; тот, кто гордо вышагивает, широко расставляя ноги, — больше изнашивает внешнюю сторону; а тот, кто ступает твердо и уверенно, большую нагрузку задает каблукам, то оценки наблюдательных сапожников не покажутся столь уж натянутыми. Высказывалось даже предложение основать новую науку — скарпологию — для определения характера человека по его обуви. Но практическая ценность ее была бы невелика. Ведь ходить в стоптанной обуви — дурной тон, которого большинство людей стараются избегать. К тому же при встрече с человеком его подметки не так-то просто разглядеть.

Но так или иначе, основная идея всех подобных рассуждений в принципе верна. Обувь изнашивается в зависимости от манеры ходить, а походка — явное свидетельство психологического состояния человека. Конечно, это состояние может меняться, соответственно изменяется и походка — мы совсем по-разному движемся навстречу событию, которое обещает быть приятным, или плетемся отбывать какую-то скучную повинность. В походке сказывается и общее мироощущение человека, поэтому она может кое-что поведать о тех чертах его характера и личности, которые достаточно постоянны. Но еще более красноречиво она свидетельствует о сиюминутном состоянии человека, его настроении и намерении.

Внимательному наблюдателю походка может сказать очень многое. Патер Браун — герой детективных рассказов Г. К. Честертона — смог по походке, причем лишь на слух, обнаружить преступника. Находясь в частном клубе, он расслышал, что в коридоре находится человек, который движется как-то необычно: то семенит торопливой походкой, то ступает плавно, не спеша. Важно было то, что все присутствовавшие — джентльмены, члены клуба, и приглашенные по случаю торжества официанты — были одеты в одинаковые на вид черные фраки. Но понятно, что услужливые официанты двигались торопливо, тогда как джентльмены в ожидании трапезы могли себе позволить чинно про-аживаться. Преступник, не принадлежавший ни к тем, ни к другим, но тоже одетый во фрак, выжидал момент, чтобы стащить столовое серебро. На виду у чле-

на клуба он принимался семенить и производил впечатление официанта, на которого джентльмен и внимания не обратит. Столкнувшись с официантом, он приосанивался и начинал ступать величаво. Таким образом, каждый встречный принимал его за «члена другой команды». Но звук его шагов указал проницательному священнику, что он не принадлежит ни к одной, что позволило снять подозрение в краже и с официантов, и с членов клуба.

Патер Браун — литературный персонаж. А вот что пишут психологи И. Горелов и В. Енгалычев о вполне реальном человеке: «Один из наших знакомых, продающий свой талант и квалификацию психолога в одной из бесчисленных контор «по ускорению и интенсификации», развлекается в рабочее время тем, что, слыша шаги проходящих по коридору, уверенно называет их рост, пол и даже национальность и при этом ошибается довольно редко. В попытках раскрыть его секрет мы рассуждали следующим образом. Нашему знакомому известно расстояние между двумя поворотами коридора, на котором и слышны шаги. Мысленно считая количество шагов, он узнает, сколько их уложилось на данном расстоянии, то есть определяет длину шага. А далее по простой формуле соответствия между ростом человека и длиной его шага нетрудно узнать и сам рост. Пол определяется по громкости и дробности (каблучки) шагов, по степени давления на поверхность коридорного покрытия. А вот

как узнается национальность проходящих, нам так и не удалось «вычислить». Подозреваем, что дело тут нечисто и существует определенно какая-то зависимость между полом и национальностью. По крайней мере, чисто визуально начальники отделов, как правило, степенные грузные мужчины коренной национальности, а секретарши — легко порхающие создания из «мигрантов». Знать бы национальный состав всего учреждения...»

Порой наблюдения за походкой проводятся вовсе не ради развлечения. Американские специалисты в этой области не раз приглашались для консультаций в ФБР, когда требовалось выявить иерархические отношения в криминальных группировках. Представьте, что сыщикам удалось раздобыть видеозапись беседы нескольких мафиози, сделанную с большого расстояния. Уловить слова невозможно, можно лишь проследить за движениями прохаживающихся людей. Наблюдатели установили, что самодовольные* заносчивые люди могут «сообщать» об этих своих свойствах походкой. У них высоко поднят подбородок, руки двигаются подчеркнуто энергично, ноги — словно деревянные. Вся походка несколько принужденная, с неосознаваемым расчетом произвести впечатление. Такое вышагивание характерно для лидера, чьи подчиненные семенят чуть позади, как утята за уткой. Это несложное наблюдение позволяло специалистам почти безошибочно устанавли-

вать, кто есть кто в мафиозном клане. Интересно, что к подобным наблюдениям в годы «холодной войны» прибегали и профессиональные советологи, дабы определить реальную значимость той или иной фигуры в замысловатой иерархии кремлевских вождей.

Наблюдение за походкой позволяет сделать и другие интересные выводы. Как уже отмечалось, манера передвижения во многом зависит от того, к какой цели человек стремится. К тем целям, от достижения которых мы ожидаем вознаграждения, мы устремляемся с большей энергией, чем к тем, которые сулят неприятности. Обычная скорость движения при нейтральном душевном состоянии составляет два шага в секунду. Человек идет медленнее (бредет, плетется), когда не имеет определенной цели либо когда не слишком сильно стремится цели достичь; в этом случае темп ходьбы — один шаг в секунду. Если же, наоборот, цель желательно достичь поскорее, шаги учащаются и становятся шире. При этом человек ступает преимущественно на носки и сразу же отталкивается, как в спринте. Этим неосознанно достигаются два преимущества: во-первых, передвигаться можно тихо, чтобы незаметно подкрасться к кому-то или чему-то; во-вторых, от такого способа ходьбы легко перейти к настоящему бегу, чтобы в случае необходимости настичь ускользающую цель.

Ходьба широкими, размашистыми шагами чаще наблюдается у мужчин, чем у

женщин. Говорят, так ходил Петр Великий — воплощение целеустремленности и энергичности. По крайней мере, таким он изображен на известном полотне В. А. Серова. По такой манере ходить можно сделать вывод об экстравертированности, предприимчивости, активности и усердии. Если такая ходьба сопровождается ритмичным раскачиванием рук и, возможно, всего туловища, то в таком случае она скорее сигнализирует о том, что мы имеем дело с человеком, который живет сегодняшним днем, полностью пребывает во власти своих побуждений *и* не склонен подчиняться чужому влиянию.

Если же ходьба сопровождается несоразмерным раскачиванием и бросающимся в глаза размахиванием руками, отличается подчеркнуто быстрыми шагами, то создается впечатление, что движения превосходят действительную энергию человека. Таким образом проявляются хлопотливость и деловитость, нередко лишенные подлинного содержания.

Звучная ходьба, подчеркнутый стук обуви обнаруживает несдержанность характера, бесцеремонность. Часто при этом повышенный тон как бы компенсирует отсутствие реальной уверенности в себе.

Короткие или мелкие шажки, которые чаще наблюдаются у женщин, чем у мужчин, говорят, вероятнее всего, об интровертированности. Человек с такой походкой как бы «держит себя в руках», демонстрируя осмотрительность и расчетливость. В отношениях с другими людьми он

обычно педантичен и малообщителен. В основе такой походки лежит бессознательная готовность при необходимости быстро изменить направление. Правда, принятие окончательного решения о выборе направления может очень долго откладываться (и это касается не только направления движения). Если в такой походке не выражен четкий ритм, то создается вполне оправданное впечатление боязливого и нервного человека, готового при малейшем риске сразу же уклониться, свернуть в сторону.

Прерывистая, спотыкающаяся походка свидетельствует о том, что стремлению к цели приходится бороться с противоположными импульсами. Она демонстрирует внутреннюю раздвоенность и неуверенность, скованность и робость.

Те, кто при ходьбе даже в теплую погоду держит руки в карманах, скорее всего повышенно критичны и скрытны; им нравится главенствовать и подавлять. Впрочем, человек, находящийся в угнетенном состоянии, тоже нередко прячет руки в карманы. К тому же он едва волочит ноги и смотрит, как правило вниз, словно разглядывая, что лежит под ногами. Но это не однозначный признак: медленная походка с опущенной головой может отражать сосредоточенность человека на какой-то проблеме. При этом нередко руки бывают заложены за спину.

Подобно многим движениям, походка не только отражает определенное состояние человека, но и в какой-то мере поддерживает это состояние. Зная эту закономерность, можно* не только наблюдать за походкой других людей, но и произвольно регулировать свою собственную с целью коррекции своего душевного состояния. Так, считается, что уверенный ритмичный шаг свидетельствует о волевой активности, целеустремленности (недаром в любой армии новобранцев первым делом учат маршировать). Если вы отправляетесь куда-то, не будучи уверены в успехе своих начинаний, и душу гложут сомнения и тревоги, — расправьте плечи, поднимите голову, ступайте упруго и ритмично. И вы почувствуете, как вас начинает наполнять жизненная энергия. Шире шаг!

Приложение 7

КОЕ-ЧТО О ЖЕНСКОЙ ОБУВИ

Обувь — очень важный элемент гардероба и многое может сказать о том, кто ее носит. Некая госпожа М. П., директор одной французской фирмы, которая занимается реализацией обуви, недавно обнародовала результаты своих наблюдений. Правда, ее выводы относятся только к женщинам, причем именно к деловым женщинам. Вот некоторые ее наблюдения.

Особы, которые носят:

Туфли спортивного стиля - **инициативные** и темпераментные женщины, привержены ко всему новому; не терпят пус-

тословия, легки на подъем, от партнеров требуют быстрой реакции, маниакально ценят время — для них значение имеют не только дни, но и минуты.

Туфли-лодочки, простые, на среднем каблуке — контактные и быстрые дамы. Очень импонируют мужчинам, занимая в спорах всегда нейтральную позицию. Договариваться с ними надо прямо, без обиняков, так как никакие неожиданные препятствия не свернут их с намеченного пути. Претензии им следует высказывать сразу, не делая никаких реверансов!

Туфли типа «мокасины» (без каблука) — ненавязчивые дамы, которые все слышат, видят и запоминают. Дела выполняют четко и в срок. «Троянский конь» в их крепости — приглашение в тихое кафе для обсуждения подробностей контракта.

Туфли из крокодиловой кожи. Их обладательницы предпочитают авторитарные методы. Держатся всегда на расстоянии, не сомневаются в своих словах и поступках. В бизнесе честны, требуют честности и от других. Придирчивы, не терпят неясностей, любят ловить на слове, раздражаются из-за опозданий.

Туфли лаковые, с бантиком — этим женщинам необходимы комплименты, как цветам — лучи солнца. Эти дамы смелы и напористы, предприимчивы и инициативны, всегда любят быть в центре сцены жизни. В своих чувствах — открыты, а в привязанностях — постоянны.

Туфли кожаные, с аппликацией. Любительницы такой обуви дисциплинированны и аккуратны, с хорошим вкусом. Кокетливые и непостоянные, в бизнесе обсуждают мельчайшие детали, часто забывая о главном. Верный подход к такой деловой женщине — предложение пересмотреть условия контракта, то есть практически вернуться через некоторое время к тому, с чего начали.

А вот американка Мими Понд (забавное совпадение инициалов!) долгие годы присматривалась к обуви, которую выбирают молодые девушки. И пришла к выводу, что туфли для девушки — не просто вопрос моды или стиля, в них проявляются определенные особенности характера и мировоззрения хозяйки. Вот некоторые ее заключения.

Полуботинки на толстой подошве со шнуровкой. Девушка, которая знает, чего' хочет. Она идет своим путем, минуя проторенные дорожки. Ее кредо: честолюбие, инициатива, стремление к успеху.

Лодочки. Предпочитающая эту обувь блистает во всех жизненных ситуациях. Она неподражаема в роли гостеприимной хозяйки, понимающего партнера и преуспевающей бизнес-леди. Она не любит неожиданностей, у нее совершенно конкретное представление о собственной жизни и о том, как ее построить.

Мокасины. Носящая этот вид обуви девушка всегда даст вам хороший совет. У нее аналитический склад ума, она легко решит любую проблему. Ее никогда не покидает самообладание. Партнер всегда

может опереться на нее, друзья — рассчитывать на ее помощь в затруднительном положении. Ее мечта — дом, утопающий в зелени, и дети с высшим образованием.

***Сапоги на шнуровке*. Эта девушка чем-**то напоминает Мэри Поппинс. Без всякого усилия с ее стороны она всегда в центре внимания,

***«Балерина» (лодочки без каблуков)*. Любительница** подобных туфель постоянно представляет себя героиней сказок. Романтичная, мечтающая об идеальной любви, она творческая натура, любит танцевать, играет на фортепьяно или рисует.

***Спортивная обувь (кеды, кроссовки)*.** Хороший товарищ, абсолютно независима и всегда в поисках приключений. Ничто не может остановить ее. Ее жизненный девиз — вперед и только вперед!

***Лакированные полусапожки*. Девушка с** множеством лиц. Всегда готова к неожиданностям. Яркая, веселая, разносторонняя, полная жизненной энергии.

Шпильки. Девушка, живущая на широкую ногу. Она любит шампанское, вечеринки, гостей; постоянная посетительница вернисажей. Наслаждается взглядами, которыми ее провожают. Всегда держит руку на пульсе времени.

Все в наших руках

Мир полон волшебных образов и величественных мистерий, но одна крохотная ладонь перед глазами упраздняет все эти видения.

Н. Брацлав

«Ни один смертный не способен скрыть секрета. Если губы его молчат, то проговариваются его пальцы», — писал мудрейший из психологов Зигмунд Фрейд. Испокон века рука служила человеку для выполнения важнейших функций — нападения и защиты, а также символической функции, прежде всего — указательной. Благодаря совершенствованию этого органа и наделению его все более широким спектром функций наш далекий предок и превратился в человека разумного. При этом он приобрел способность выражать свои настроения и намерения посредством слов, но его руки не утратили своей выразительной функции. По тому, какую форму они приобрели в процессе эволюции, можно многое сказать о конкретном человеке. А знание неисчерпаемого арсенала выразительных жестов, совершаемых руками (чаще всего — безотчетно), помогает тоньше разобраться в настроении человека, которое далеко не всегда выражается словом.

Снимать посмертные слепки с кистей

рук скончавшегося гения было столь же принято, как и посмертную маску с его лица. А великий испанский художник Франсиско Гойя брал, по преданию, за портрет своей работы вдвое больше, если изображал на нем еще и руки.

Своим индивидуальным строением руки разных людей отличаются в не меньшей степени, чем лица. И это не могло укрыться от внимания вдумчивых наблюдателей. Была даже предпринята попытка создать по аналогии с физиогномикой особую науку о толковании формы руки — хирогномию. Труды ее основателей — Д'Арпантеньи и Дебарроля — сегодня нельзя читать без улыбки: настолько они насыщены оккультной символикой и псевдонаучными натяжками. Но несправедливо было бы отвергать теорию на том основании, что ее первые шаги были неловки. Последующие исследования, развенчав многие наивные построения хирогномии, тем не менее подтвердили существование определенной взаимосвязи внешнего и внутреннего, формы, и сути.

У хирогномии, как и у физиогномики, есть свои плюсы и минусы. Плюсы в том, что она существует уже долгие годы и накопила огромный фактический материал; минусы в том, что положение ее как серьезной науки весьма зыбко по понятным причинам: отсутствует строгий метод регистрации закономерностей, факты зачастую противоречивы и недостаточно проверены экспериментально. Тем не

менее многие практические психологи в экспресс-диагностике личности обращают особое внимание на форму руки. Выявленные ими закономерности спорны, но небезынтересны и, вероятно, полезны. Рассмотрим некоторые из них.

Считается, что если размеры руки пропорциональны другим частям тела, то ее обладатель — уравновешенный, постоянный и надежный человек; если размеры руки непропорциональны другим частям тела — это показатель непредсказуемости поведения и неустойчивости психики человека. Большая рука — признак наличия в человеке таких качеств, как трудолюбие, покладистость, добродушие. Большая длинная, сухая, узловатая рука с тупыми концами пальцев у мужчины свидетельствует о наличии у него остроумия и проницательности, у женщины с руками такого типа явно преобладают мужские качества. Большая и полная рука — признак мягкосердечия и недостаточной силы воли. Рука средних размеров тонкой кости подчеркивает развитость мышления. Маленькая рука отличает людей самолюбивых, раздражительных, обидчивых, чувствительных, внушаемых.

Худощавая, тонкая и нежная кисть выдает человека слабовольного, с высоким уровнем притязаний и богатым воображением, но неспособного полностью реализовать свои замыслы. Люди с сухой жесткой кистью обладают хорошо развитыми способностями, силой воли, энер-

гичностью, критичностью к себе и другим.

По форме руки делятся на семь основных типов: элементарный тип; лопатовидный тип; конический тип (артистическая рука); угловатый тип (практическая); узловатый тип (философская); психический тип (интеллигентная); смешанный тип.

Признаки руки элементарного типа: широкая и толстая, грубая и жесткая ладонь с малоподвижными толстыми, как бы притуплёнными пальцами, что свидетельствует о невысоких умственных способностях, преобладании в поведении инстинктивных мотивов.

Рука лопатообразного типа характеризуется наличием таких пальцев, верхние фаланги которых имеют форму лопаты. Обладатели руки такого типа — люди эмоциональные, практичные, прилежные, добросовестные, трудолюбивые, уважающие авторитет физической силы, способны к конкретной практической деятельности и не терпящие отвлеченной деятельности мышления.

Рука конического типа (артистическая) отличается заостренными пальцами с продолговатыми, миндалевидной формы ногтями. У таких людей развито чувство прекрасного. Они тонко понимают искусство и музыку, сентиментальны и романтичны; высоко ценят личную свободу и независимость. Они всегда придерживаются хорошего вкуса во всем, любят быть безупречно одетыми.

Рука угловатого типа (практическая)

обычно средней величины с прямоугольными угловатыми пальцами с сильно развитыми фалангами. Обладатели такой руки склонны к организаторской деятельности, отличаются выдержкой, терпением, настойчивостью, любовью к порядку. Особое пристрастие испытывают к исполнению контрольных и властных функций.

Рука узловатого типа (философская) характеризуется кистью большой или средней величины, узловатостью фаланг. Люди с таким типом руки ценят истину выше красоты. Они способны обстоятельно взвешивать и точно рассчитывать происходящие события, ориентируются на изучение математики, общественных наук. Чаще всего такие люди замкнуты, не обращают внимания на мелочи жизни, идеализируют реальность.

Интеллигентная рука — это маленькая, тонкая, нежная рука с гладкими пальцами, с длинными и заостренными ногтевыми фалангами. Владельцы руки такого типа слабо развиты физически, непрактичны и неспособны постоять за себя, сентиментальны, чувствительны и мягки в общении с окружающими.

Кроме перечисленных типов существует еще рука смешанного типа, встречающаяся у подавляющего большинства людей. Такой тип встречается при сочетании признаков по меньшей мере двух каких-либо типов. Люди с такими руками более адаптированы к жизни, так как обладают многообразием характерологических черт.

Типы рук можно свести к более широким типам людей: обладатели элементарной, артистической и интеллигентной руки образуют эмоционально-коммуникативный тип «собеседника», обладатели лопатообразной и практической руки — «практика», обладатели философской руки — «мыслителя».

Немаловажной характеристикой для анализа является и каждый палец человека. Исаак Ньютон заметил: «Если бы отсутствовали другие доказательства, то палец убедил бы меня в существовании Бога». Особого рассмотрения заслуживает большой палец, который характеризует уравновешенность трех составляющих личности: воли (инициативы), логики (рассудочного анализа) и силы чувств, о развитости которых судят по длине соответствующих суставов (фаланг).

Большой палец крупных размеров указывает на преобладание разума над чувствами у человека, его необщительность, самостоятельность, силу воли и высокие умственные способности. Большой палец маленьких размеров указывает на робость, нерешительность и неустойчивость психики, эмоциональность, внушаемость. Булавовидный (в форме булавы) большой палец свидетельствует о наличии в его обладателе упрямства, категоричности, раздражительности, склонности к Насилию. Большой палец прямой формы указывает на ригидность, консерватизм, осторожность, расчетливость его обладателя. Короткий большой палец отличает людей

легкомысленных, непостоянных, нерешительных, сентиментальных. Если палец толстый — это признак неразвитости мышления, неаккуратности. Длинный, хорошо сформированный большой палец указывает на высокое развитие способностей, сдержанность, общительность и целеустремленность.

Особое внимание следует обратить на форму ногтей. Ногти трапецеивидной формы встречаютсяу людей, которые уверены в своих силах, самолюбивы, обладают обостренным чувством собственного достоинства. Эти люди, как правило, чувствительны, впечатлительны, подвижны, энергичны и прямолинейны. Любое посягательство на свой авторитет они воспринимают остро, реагируют эмоционально, быстро раздражаются, но и успокаиваются быстро. Настойчивы и честолюбивы, обладают выраженной силой воли. Обнаруживают склонность к изящным искусствам, особенно к музыке и поэзии. Увлекаются всем новым и необычным. Общительны и раскованны в контактах с окружающими, но полной гармонии с ними не достигают из-за завышенной самооценки. ,

Ногти прямоугольной формы обычно встречаются у людей, склонных к глубокому, доскональному изучению предметов и явлений, которые вызвали у них интерес. По натуре это альтруисты и оптимисты, они никогда не «зацикливаются» на неудачах и ошибках, живут настоящим, смело смотрят в будущее. Эмоцио-

нально устойчивы, их поведение всегда адекватно ситуации. Энергичны, быстро достигают успеха на выбранном поприще. Обладают чувством юмора, общительны, являются душой любой компании. К критике в свой адрес они относятся спокойно, способны без сарказма подшучивать над собой.

Ногти квадратной формы характеризуют людей спокойных, уравновешенных и невозмутимых, ценящих самостоятельность и независимость, обстоятельных и расчетливых. Именно к таким людям обращаются в трудную минуту, надеясь на их здравый смысл и рассудительность. Настроение их всегда устойчиво, они терпеливы и выдержанны. К критике в свой адрес относятся безразлично. Реально оценивают свои способности. В сложных и опасных ситуациях действуют хладнокровно, без спешки. Способны на длительный и напряженный труд во имя достижения своих целей. Не отличаются общительностью и разговорчивостью, скорее склонны к одиночеству. Постоянны в своих чувствах и привязанностях.

Ногти почти округлой формы обычно имеют люди, обладающие неуравновешенным характером и неустойчивым настроением, на которое может повлиять любое событие. Очень внушаемы и мнительны, обидчивы и ранимы. Часто недооценивают свои способности, которые на самом деле могут быть очень развиты. Им трудно на равных общаться с окружающими и «подавать» себя в выгодном свете. Романтичны, мечтательны и сентиментальны, но в то же время боятся всего нового и необычного. В трудных и опасных ситуациях их поведение непредсказуемо. Необщительны, но тем, кому доверяют, могут отдать без изъятия свою верность и доброту.

Нетрудно заметить, что все описанные наблюдения относятся к внешней, тыльной стороне кистей, тогда как внутренняя их сторона представляет не меньший интерес. Кожа, которой она покрыта, имеет, как известно, сложный рельеф — его образуют так называемые гребешки, и потому эту кожу специалисты именуют гребневой. Гребешки составляют характерные узоры, уникальные для каждого человека и неизменные в течение всей его жизни. Изучением признаков этих узоров занимается наука дерматоглифика, которую не следует путать с широко популярной хиромантией, ибо первая связана с последней не более, чем астрономия с астрологией или химия с алхимией.

Хиромантия, изучающая связь капиллярных и особенно флексорных (сгибательных) линий ладони, самого ее строения со свойствами человека, возникла в глубокой древности. Она была известна индусам, халдеям, евреям, грекам и римлянам XVI-XVIII века — эпоха расцвета хиромантии в Европе. Во многих университетах существовали даже кафедры хиромантии. На связь хиромантии с астрологией указывают названия «семи холмов» на ладони — Солнца и шести планет:

Меркурия, Венеры, Сатурна, Юпитера, Луны и Марса. «Состояние холмов» учитывается хиромантами так же, как три центральные линии — «жизни», «ума (головы)» и «чувства (сердца)».

Хироманты утверждают, что могут определить основные характерологические черты человека, руку которого «читают», — его наследственные задатки, наклонности и влечения, сильные и слабые стороны личности. На основе «прочитанного» можно якобы увидеть происшедшее и грядущее. Обычно разделяют хирогноманию, то есть анализ личности, и собственно хиромантию как предсказание будущего. На практике же и то и другое сливаются воедино.

Мнения о достоверности хиромантии крайне противоречивы. По сей день глубокого научного анализа ее данных не проводилось. Пока же имеется множество верящих в нее и множество не верящих, тогда как для обретения ею научного статуса нужны твердые знания на основе большого числа установленных соответствий.

Что же касается дерматоглифики, то и ее корни уходят в седую древность. В одном из американских музеев хранится оттиск большого пальца жителя Древнего Китая. Оттиск оставлен на глиняном кувшине свыше трех тысяч лет назад. Скорее всего отпечаток пальца — печать гончара. Заменяли свои подписи отпечатками пальцев древние индийцы, вавилоняне, ассирийцы. Интересно, что на санскрите понятия «печать» и «оттиск пальца» являются омографами, то есть пишутся одинаково.

Однако дерматоглифика как научная дисциплина достаточно молода: ее возникновение относят к 1892 году, когда один из оригинальнейших естествоиспытателей своего времени — двоюродный брат Чарльза Дарвина — сэр Френсис Гальтон выпустил свой теперь уже классический труд о пальцевых узорах.

Дата эта, впрочем, в достаточной степени условна. Еще в начале XVII века в трудах весьма авторитетных анатомов уже встречаются описания дерматоглифических узоров, а в начале XIX века появляется фундаментальная классификация пальцевых узоров, созданная знаменитым чешским исследователем Яном Пуркине. Позднее она была в значительной мере использована Гальтоном, а затем и авторами самой на сегодняшний день распространенной классификации — американцами Х. Камминсом и Ч. Мидло.

А в 1880 году два автора — Г. Фулдс и В. Гершель — опубликовали в авторитетном английском научном журнале *Nature* («Природа») свои сообщения о возможности идентификации личности по пальцевым отпечаткам. Один из них даже предложил Скотленд-Ярду использовать это открытие, но был отвергнут. И все же именно с этого времени ведет свою историю дактилоскопия, которая столь широко применяется сегодня в криминалистике.

С этим обстоятельством связано рас-

пространенное в нашей стране, но совершенно нелепое мнение о том, будто получение отпечатков пальцев — процедура унизительная и допустимая лишь по отношению к преступникам. Между тем граждане США — страны, где дактилоскопия проводится у всего населения, видят в ней не ограничение, а напротив — защиту своих прав. Ведь с ее помощью и в самом деле легче найти потерявшегося либо украденного ребенка или, скажем, убедительно доказать свои права в случае утери документов.

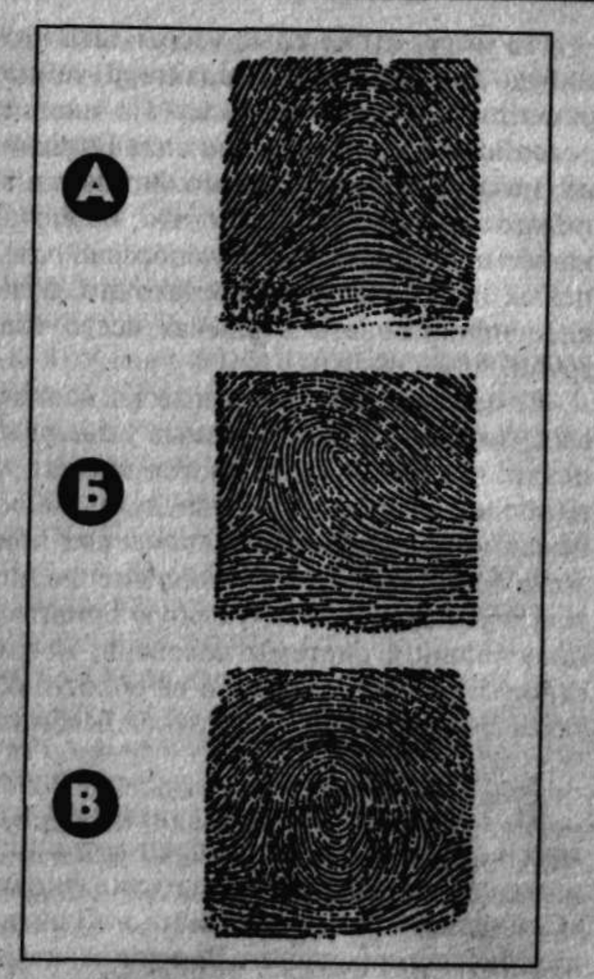
Но это, разумеется, — прикладные аспекты. Куда интереснее узнать: что же стоит за гребневыми узорами и как они характеризуют того или иного человека? И подобный подход вполне научен, поскольку кожа имеет общий источник происхождения со структурами нервной системы и достаточно тесно с ними связана. Результаты дерматоглифических исследований представляют для медицины немалую ценность: их используют при диагностике многих врожденных заболеваний мозга. Но и это еще не все. Роль нервной системы в регуляции функций человеческого организма столь велика, что можно обнаружить связь даже между особенностями дерматоглифики и многими соматическими (то есть сугубо телесными) заболеваниями — язвенной болезнью, сахарным диабетом, туберкулезом (не это ли знание интуитивно используют самые проницательные гадалки, предрекая различные хвори и недуги?).

Но могут ли кожные узоры дать что-нибудь для понимания характера, темперамента, поведения человека? По мнению российского психиатра Николая Богданова, на этот вопрос тоже можно ответить положительно. Дело в том, что, несмотря на все индивидуальное своеобразие пальцевых отпечатков, их достаточно легко классифицировать в рамках всего трех групп.

Самые распространенные из пальцевых узоров — так называемые ульнарные петли, чуть реже встречаются завитки, и наиболее редкие — простые дуги. На основании этих дерматоглифических признаков, которые, по мнению специалистов, отражают индивидуальную организацию нервной системы человека, можно строить предположения о ее особенностях, а следовательно, о поведении человека.

Н. Богданов отмечает характерную, с точки зрения дерматоглифиста, ошибку, которую допустили создатели фильма «Семнадцать мгновений весны». В сцене, где Мюллер спрашивает Штирлица, каким образом могли его отпечатки оказаться на чемоданчике радистки Кэт, эти самые отпечатки демонстрируются на экране. Но их структура (преобладание дуговых узоров) такова, что разведчику вообще и тем более разведчику столь высокого класса, как Штирлиц, они принадлежать не могли.

Статистика показывает, что те, у кого среди пальцевых узоров преобладают



а) типичная дуга — наиболее редкий из распространенных пальцевых узоров. Чаще всего встречается на указательном и среднем пальцах левой руки.

б) самый распространенный из пальцевых узоров — типичная петля. Всегда сопровождается одной так называемой «дельтой» (в данном случае — слева от петли).

в) типичный завиток всегда сопровождается двумя «дельтами» (на фото — слева и справа от завитка). Чаще встречается на указательном и безымянном пальцах правой руки.

дуги, отличаются сугубо конкретным мышлением. Их отличает формальный взгляд на мир, они не склонны к творческим проявлениям, в том смысле, что не склонны привносить много своего. Эти люди в достаточной мере однозначны и целеустремленны, им трудно приспосабливаться к изменениям окружающей обстановки и прислушиваться к мнению других людей. Они правдивы, откровенны, не любят закулисных интриг, легко «режут правду-матку». Для них могут быть трудны длительные поездки в транспорте, и они нередко плохо переносят, жару, многие стараются избегать алкоголя, не вызывающего у них приятного расслабления. У таких людей могут наблюдаться нежелательные реакции на лекарства, в особенности на те, что воздействуют на психику, — транквилизаторы, антиаллергические препараты. Вообще, можно говорить, что здоровье у этих людей довольно хрупкое, и именно потому, наверное, их в нашем обществе немного. В жизни, однако, они способны производить впечатление настоящих «таранов», но главным образом по той причине, что им просто некуда отступать. Окружающие предпочитают уклоняться от конфликтов с ними, поскольку очень быстро усваивают их бессмысленность: такие люди не учатся ни на своих ошибках, ни на чужих. Нередко люди подобного типа выбиваются во всякого рода начальство (каждый читатель волен делать отсюда собственные выводы).

При первом знакомстве обладатель большого числа дуг может произвести впечатление очень умного человека, ибо говорит веско, конкретно и достаточно просто, но... Если ваше общение продолжилось, вы рискуете попасть в весьма неприятную ситуацию, когда благодаря своему опыту, профессиональной подготовке или по каким-либо иным причинам не можете согласиться с собеседником. И вот вы в ловушке, потому что, сколько бы вы ни убеждали противоположную сторону, переубедить ее вам все равно не удастся! Раздражение же от этого может быть столь велико, что вы уже готовы отказать человеку в любых достоинствах.

Совсем иначе обстоит дело с завитками. Те, на чьих пальцах преобладают подобные узоры, отличаются разнообразным и весьма сложным поведением. Они часто и сами плохо представляют себе, на что способны. Но реализация их способностей зависит главным образом от мотивации, и, если мотивация отсутствует (как, к сожалению, чаще всего и бывает), тогда нет и никаких особых достижений. Несмотря на свою колоссальную выносливость, люди этого типа не любят (а им кажется, что и не могут) терпеть неприятные для себя обстоятельства. Но вместе с тем они постоянно — в той или иной мере — недовольны собой, склонны к самокопанию, к мучительным сомнениям. Им бывает очень трудно завершить начатое дело, например, из-за того, что, найдя нить решения задачи, они могут утратить

к ней всякий интерес. Или не могут выбрать, какой из многих вариантов решения предпочесть. В противоположность обладателям других рисунков на пальцах такие люди могут испытывать чисто детскую радость от каких-то закулисных маневров. И самое удивительное, что делают это они не ради достижения корыстных целей, а исключительно желая усилить при помощи игровой обстановки разнообразие и остроту жизненных впечатлений. Обладатели завитков не могут сравниться в скорости реакции с имеющими дуговой рисунок, но сильно выигрывают в координации движений.

Люди с преобладанием на пальцах петлевых узоров — это некая «золотая середина» между двумя вышеописанными. У них обычно достаточно широкий круг интересов, хотя они не обладают ни той напряженностью и глубиной, как люди с завитками, ни той, кому-то нравящейся, а кого-то раздражающей однозначностью и конкретностью, как люди с дугами. Обладатели петель легко сходятся с окружающими, терпят их любые странности, вполне адекватно при этом оценивая происходящее. Они готовы участвовать в начинаниях, ни пользы, ни замысла которых не разделяют или даже не понимают. При всех их «плюсах» и «минусах» это — идеальные руководители, способные хоть и по минимуму, но удовлетворить всех. Тем более что на окружающих они не давят (как это делают люди с дугами) и не мучают никого эфемерными и постоянно

меняющимися замыслами (как обладатели завитков). Обладатели петель на всех пальцах оказываются наиболее компанейскими, терпимыми, доброжелательными, понимающими. На службе такой возьмется за любую работу; в школе будет слушать учителя, когда это нужно, и баловаться, когда все «стоят на ушах»; в походе он споет под гитару (не нужно долго уговаривать) и с дежурством после тяжелого перехода справится. Если что-то с таким человеком не в порядке, значит, или дома серьезные неприятности, или окружающие истощили терпение необоснованными претензиями.

Все эти характеристики, разумеется, не абсолютны и очень обобщенны. Особенно если учесть, что люди с преобладанием одного типа пальцевых узоров встречаются не особенно часто. На самом же деле важно не только наличие у человека того или иного узора, но и то, на каком пальце и какой руке он расположен. С тонкой топографией дерматоглифических признаков как-то связаны особенности тонкой организации разных областей мозга. Петли, как уже сказано, — это самый распространенный узор, и особенности их локализации не столь важны. Что касается завитков, то они, как узоры более высокой сложности, чаще всего располагаются на пальцах правой руки, причем главным образом — на указательном и безымянном. Это — норма, достаточно близкая к петлям. Но если асимметрия в распределении узоров различной сложности превышает два признака, то такой человек скорее всего отличается сильной неуравновешенностью. Когда завитки отмечаются преимущественно на правой руке, то он вспыльчив, но отходчив, однако чем асимметрия больше, тем отходчивость меньше. Если картина обратная, что, кстати, бывает гораздо реже, то такие люди скорее склонны переваривать все в себе, а это придает человеку большое своеобразие, ведь обиду он может таить чрезвычайно долго, и кто знает, когда и как она вдруг напомнит о себе. Такие люди ранимы и скрытны, а бывает, что даже злопамятны и мстительны. Раз возникшие у них идеи чрезвычайно трудно их оставляют. Но вместе с тем они артистичны, иногда музыкальны или обладают способностями к рисованию. Алкоголь они переносят плохо и могут под его влиянием становиться агрессивными.

Обладатель единственного завитка на большом пальце правой руки может изводить окружающих длительными рассуждениями по самым разным вопросам (то, что специалисты называют резонерством). В стрессовых ситуациях, когда необходимо быстро принять важное решение, или даже просто при эмоциональном разговоре на повышенных тонах он может совершенно терять ориентировку и совершать поступки, казалось бы, никак не соответствующие его опыту и уровню интеллекта.

А если этот единственный завиток расположен на указательном пальце ле-

вой руки, тогда как на том же пальце правой руки — петля, то перед нами — наследственный левша. О левшах ходят легенды, но далеко не всегда такой человек отличается от остальных какими-то особенностями мышления и поведения.

Пальцевыми узорами не исчерпывается область приложения дерматоглифики, ведь гребневая кожа есть еще и на ладонях. Правда, узоры типа дуг, петель и завитков здесь очень редки. Люди, обладающие ими, представляют собой определенную загадку. Чаще, чем другие, они встречаются среди пациентов невропсихиатрических клиник, но, может быть, это — расплата за какие-то уникальные способности?

Чрезвычайно интересным феноменом можно считать близость дерматоглифических узоров в семейных парах. Если у одного из супругов имеются редкие узоры на ладонях, то они чаще всего отмечаются и у другой стороны. Интересно, что обладатели редких узоров все равно находят друг друга, как бы редки эти признаки ни были. Исключение составляют лишь люди с дуговым узором, которые никогда не соединяются друг с другом. Обладатель дуг, как правило, объединяется в союз с обладателем завитков и в семейной паре, как правило, лидирует.

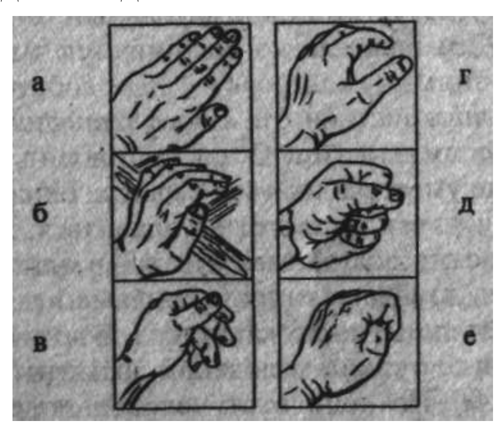
Удивительная и пока не до конца объяснимая связь кожных узоров с индивидуальными особенностями нервной системы уже позволяет э результате внимательного наблюдения давать некоторые

оценки человеческого характера и поведения. Но в еще большей степени эта связь дает повод для размышлений и дальнейших исследований.

Приложение 8

РУКИ НА СТОЛ!

Вам предлагается 6 рисунков-схем, изображающих руку вашего собеседника, сидящего за столом. Присмотритесь к каждой схеме и попытайтесь определить хоть какие-то качества характера человека, не глядя на подпись.



А вот некоторые из возможных интерпретаций, которые предлагают психологи.

а) Настойчивость в достижении своих целей граничит с непреклонной Жесткостью, даже беспощадностью. Ни тени сентиментальности! Но если сжатые пальцы расслаблены, то негативные качества могут проявляться периодически — после некоторых периодов уступчивости и вни-

мательности к окружающим, б) Человек способен на смелый шаг, но он в основном не уверен в себе и с готовностью примет помощь или совет от других. Застенчивость и робость довольно заметны, в) Очень общительный, коммуникабельный человек. Индивидуальные черты характера могут проявиться в полной мере только «на людях», когда человек уверен, что его поддерживают. Воля ослаблена, но не отсутствует вовсе. Правда, проявиться она может только в условиях поддержки со стороны, г) Такого человека обычно называют «глубоким». Впечатлительный, чуткий, внимательный к другим. Довольно легко подчиняется чужим желаниям, чужой воле — ради собственного спокойствия. Не любит конфликтов. Конформный тип. О таких говорят, что он «не умеет добиваться своего». Близким этот человек не может не нравиться, хотя подчас он заслуживает упреков в мягкотелости, д) Сдержанность, умение владеть собой, скрытность характера. Взаимопонимание с таким человеком достигается с трудом. Но если этот человек поверил вам, то на него можно положиться. Считается, что если большой палец не прячется в кулаке, то человек честен, принципиален, не умеет «юлить». И такому человеку можно смело доверять свои тайны — он не болтлив, е) А здесь большой палец спрятан — человек скрытен, боится, что будут обнаружены его слабости и недостатки. Повседневные заботы заслоняют от такого человека крупные цели,

он не интересуется чужой жизнью и чужими судьбами. Поэтому у него мало друзей, окружающие относятся к нему с подозрением.

Все эти интерпретации, разумеется, не категоричны, а только ориентировочны. Опыт регулярного общения с конкретным человеком покажет, случайно или закономерно руки его «говорили» о нем именно так, как описывалось выше.

Жесты

Ничто не придает столько выражения в жизни, как жесты, движения рук, особенно при душевных волнениях; без жестов самое живое лицо маловыразительно.

Г. *Лессинг*

Беглого взгляда на руки того или иного человека бывает достаточно, чтобы выдвинуть предварительные предположения о его натуре. Но было бы недопустимо ограничиться таким беглым взглядом. Во-первых, потому, что весьма спорны сами данные о взаимосвязи строения руки и характера. Во-вторых, потому, что рука в динамике гораздо более красноречива, чем в статике. Изучение жестов (выразительных движений рук) составляет основную часть науки о бессловесном языке общения. Поэтому наиболее подробного рассмотрения заслуживает толкование движений рук, которые дополняют словесные высказывания, порой заменяют их, а бывает — и противоречат им.

Немецкий психолог Вера Биркенбил в целом подразделяет все жесты на широкие и мелкие. Она подчеркивает, что, чем сильнее выражаемое чувство, тем больше проявляется жестикуляция. Соответственно широкие жесты характерны для экспансивной натуры, склонной к открытому проявлению сильных чувств. Поскольку широкое движение притягивает к себе внимание, его используют те, кто хотел бы быть замеченным и подчеркнуть свою значимость, — люди властолюбивые, тщеславные и хвастливые.

Понятно, что мелкие движения вызывают противоположное впечатление. Их предпочитают те, кто по каким-то причинам не хотел бы привлекать к себе внимания, — люди корректные, скромные, не желающие выставлять свои чувства напоказ. Но такое поведение может быть продиктовано и хитрым расчетом, когда человек намеренно стремится произвести скромное и безобидное впечатление. Мелкие жесты могут свидетельствовать и об упадке душевных сил — словно на энергичную жестикуляцию уже не осталось жизненной энергии. Такая многозначная трактовка заставляет снова обратить внимание на то, сколь осторожным нужно быть при интерпретации отдельного внешнего проявления.

Всякий жест подлежит оценке с той точки зрения, какое предметное действие он более или менее явно имитирует. В этом отношении показательно общее положение рук. Так, руки, заложенные за спину, символизируют отказ от предметной активности. Такое положение редко принимают люди энергичные и деятельные. Заложив руки за спину, человек как бы сигнализирует, что хочет хотя бы на время отрешиться от дел, никого не намерен беспокоить. Если такое положение при-

нимается часто и сохраняется длительное время — перед нами скорее всего человек сдержанный, довольно пассивный, склонный к созерцательности.

Наоборот, кисти, выставленные вперед перед туловищем (когда руки находятся под углом), выражают повышенную готовность к манипуляциям. Руки, выставленные таким образом, находятся в позиции, удобной для нападения и обороны, и потому немного напоминают позу борца, готовящегося к поединку. Данное положение рук часто можно наблюдать у людей, сильно пекущихся о самоутверждении.

Весьма красноречиво положение ладоней. Положение кисти ладонью вверх необходимо в случае получения чего-либо. При сомкнутых пальцах увеличивается плоскость ладони и как бы усиливается призыв что-либо положить в нее. Если пальцы чуть согнуты наподобие чаши, то этот символический призыв получает дополнительное усиление. Вытянутые с повернутыми вверх и слегка согнутыми ладонями кисти рук часто можно наблюдать у тех, кто выступает перед публикой и как бы приглашает ее к одобрению своего выступления.

Показ ладоней — это и символ открытости. Тем самым как бы говорится: «Я не вооружен и не имею агрессивных намерений». Обратите внимание, как жестикулирует провинившийся водитель, разговаривая с постовым милиционером. Его ладони, как правило, обращены к стражу

порядка, демонстрируя открытое, невинное и в то же время просительное положение.

Поворот кисти ладонью вниз требуется для того, чтобы что-то придавить, прижать, защититься от чего-то неприятного. При слегка напряженном исполнении это представляет собой предостерегающе-осмотрительный жест, выражающий потребность сдержать намерение, взять его под контроль. Если кисть при этом выдвинута вперед, то тогда она превращается в орудие отодвигания чего-либо и служит символом отказа.

Пальцы, сжатые в кулак, естественно интерпретировать как агрессивный жест, поскольку кулак — это простейшее орудие для удара. Сжатый кулак, разумеется, не следует всякий раз воспринимать как изготовку для настоящей драки. Но символическое значение этого жеста именно таково. Не будем также забывать, что сжатый кулак демонстрирует хватательное (схватывающее) действие. Такое положение (без всяких агрессивных позывов) может принимать рука человека, стремящегося в широком смысле за что-то ухватиться. Понаблюдайте, как ведут себя дети в цирке, когда смотрят на головокружительные кульбиты эквилибристов или прыжки хищников. Детские кулачки непроизвольно сжимаются, дабы хоть символически за что-то ухватиться в рискованной и пугающей ситуации.

Ладони наших рук хорошо приспособлены и для того, чтобы прикрывать лицо.

Во многих жестах, направленных на собственное лицо, присутствует желание что-то скрыть. Так, количество жестов «рука-лицо» заметно возрастает при намерении солгать. При этом чаще других встречаются следующие движения: прикрытие рта — возможно, посредством касания носа (жесты маскировки), потягивание за мочку уха (имитация самонаказания), потирание щеки, касание или поглаживание подбородка, бровей или волос (самоуспокаивание посредством символической ласки).

Аналогично зажатие ушей (пускай и неявное) символизирует стремление воспрепятствовать поступающей звуковой информации, нежелание слышать.

Подпирание головы рукой означает желание покоя и защищенности. В этом выразительном движении заключено невольное стремление вновь преклонить свою голову на колени родителей, то есть оказаться в укромном месте. Поглаживание лица и прикладывание костяшек кисти рук к губам представляют собой сигналы, выражающие стремление к нежности. Проведенные исследования выявили следующие движения, при помощи которых взрослые часто успокаивают себя: подпирание челюсти одной или обеими руками, подпирание щеки или висков, касание рта.

Если кто-нибудь прикладывает свои ладони к одной или обеим сторонам головы, создавая своеобразные шоры, то тем самым он хочет оградить себя от раздражителей, чтобы полностью сконцентрироваться на реально существующей или воображаемой проблеме. Тот же эффект достигается, когда кисть руки обрамляет лоб наподобие козырька.

Разумеется, в толковании любых жестов недопустима категоричность и поспешность. Отдельно взятый жест может И не иметь символической окраски: например, прикосновение к носу может просто означать, что у человека зачесался нос. Впрочем, такое объяснение человек даст в любом случае, если его самого попросить истолковать его жесты. То или иное положение рук скорее всего будет объяснено самой прозаической причиной либо просто тем, что человек привык так их держать, так ему удобно. Но не будем забывать, что наиболее удобными выступают для нас те позы и жесты, которые соответствуют нашему настроению. А склонность к определенному настроению и делает соответствующие жесты привычными.

Прикосновения и рукопожатия

Манеры до некоторой степени указывают на характер человека и служат внешней оболочкой его внутренней природы.

Н. Шелгунов

В цивилизованном обществе прикосновение к другому человеку обусловлено целым рядом социальных норм и ограничений и поэтому является достаточно редким элементом общения, хотя и очень выразительным. У представителей разных культур прикосновение имеет разное значение. Оно является неотъемлемым элементом коммуникации в Африке, на Ближнем Востоке и в большинстве стран с латинской культурой. Один наблюдатель подсчитал, что пара, сидящая за столиком ресторана в Париже, за один час совершает в среднем 110 взаимных прикосновений, в Лондоне — ни одного, а в Джексонвилле (США) — около восьми. Похоже, в США прикосновение имеет особое значение: одна женщина, выпрашивавшая монетки у прохожих, набирала гораздо больше, когда дотрагивалась при этом до их руки, нежели в том случае, когда выражала свою просьбу только словами. Так или иначе, мы интуитивно понимаем, что общая функция прикосновений — усиление контакта, акцентирование внимания на его эмоциональной, личностной стороне.

Младенец, еще не понимающий слов, ориентируется во внешнем мире, осваивает его во многом с помощью прикосновений. С первых дней жизни нежные прикосновения материнских рук дарят ему пока еще неосознанное ощущение уверенности и покоя, обещая, что он будет накормлен и ухожен. Если мать недовольна и раздражена, ее движения могут стать резкими, неприятными, могут даже причинить боль. В возрасте 3—4 месяцев у младенца появляется яркая эмоциональная реакция на родного человека: при приближении материнского лица малыш улыбается, лепечет и протягивает ручки, словно пытаясь коснуться того, кто приносит радость. Став постарше, ребенок нежно прижимается к тому из близких, кто берет его на руки. Но если его захочет приласкать незнакомец, малыш инстинктивно попытается его оттолкнуть и вырваться. Так с самого раннего возраста человек сигнализирует окружающим о своем отношении к ним. В первые годы жизни, еще не умея объясниться со сверстником, ребенок возмещает недостаток слов красноречивыми прикосновениями. Интерес и симпатию он выражает мягким касанием или поглаживанием, а рассердившись, может толкнуть или ударить. Этот несложный репертуар сохраняется на протяжении всей

жизни, подчеркивая значение слов, а порой и заменяя их.

Родители, прикасаясь к ребенку, тем самым подтверждают свою любовь — самую главную для него ценность. Правда, за какой-то проступок можно заслужить шлепок или подзатыльник. И это уже сигнал иного рода, свидетельствующий, с одной стороны, об обострении взаимоотношений, с другой — о праве старшего и сильного поставить на место младшего и слабого.

С возрастом все более оформляется стремление к независимости и в известном смысле — к неприкосновенности. Подростки довольно терпимо относятся к взаимным прикосновениям среди сверстников, но прикосновения взрослых их раздражают. Они воспринимают «телячьи нежности» или «рукоприкладство» со стороны старших как подчеркивание их детского статуса и потому ревностно охраняют границы своего личного пространства. Это нередко вызывает досаду и огорчение у матерей, которые по-прежнему хотят приласкать или одернуть свое повзрослевшее дитя.

Поскольку прикосновения связаны с проникновением в чужое жизненное пространство, большинство взрослых людей относятся к ним настороженно. Особенно болезненно люди реагируют на высокомерно-фамильярные движения: похлопывания по плечу или по спине, потрепывание по голове, по щеке и т. п. Между

родственниками или близкими приятелями такие жесты воспринимаются как выражение симпатии. Однако со стороны малознакомого человека любой из нас воспримет такой жест как бестактность. И действительно, нас таким образом словно стремятся «загнать» в детскую позицию, имитируя поглаживание или шлепок. Позволяя себе такое действие, наш партнер по общению как бы дает нам понять, что считает себя вправе занять родительскую позицию — покровительственную и руководящую.

Очень характерны в этом отношении легкие подталкивания в бок или в спину, которыми один человек как бы подвигает другого в определенном направлении. При этом неявно подразумевается: «Я контролирую ситуацию и вправе указать, куда тебе идти и что делать».

Жесты, заставляющие другого человека изменить местоположение, сигнализируют: «Ты занимаешь территорию, которую я считаю своей». Человек, которого в буквальном смысле отодвигают таким образом, справедливо чувствует себя обиженным. Недаром в **бытовых** конфликтах отпихнуть кого-то плечом или локтем — это последняя ступень противоречия перед настоящей дракой.

Особую роль играют так называемые удерживающие прикосновения. Когда во время разговора собеседник берет вас за руку или под руку, за лацкан, рукав или пуговицу, - он тем самым невольно при-

знается, что не очень уверен в убедительности своих слов и опасается, что вы в буквальном смысле уйдете от разговора (крайний случай — когда для усиления угрозы хватают противника «за грудки»). Если собеседник использует такой прием, нелишне проявить особую критичность к смыслу его слов.

Наиболее распространенной формой взаимных прикосновений являются, конечно, рукопожатия. Согласно древней традиции, рукопожатие призвано демонстрировать отсутствие враждебных намерений и готовность к открытому доброжелательному контакту: вместо того чтобы выставить навстречу партнеру какое-то оружие, ему протягивают оголенную безоружную руку. Со временем этот жест превратился в элемент этикета. Но принят он далеко не везде. Например, в Японии такой традиции никогда не существовало, и отношение современного японца к этому жесту определяется мерой его приверженности нормам западного этикета. Но и там, где рукопожатия издавна приняты, к ним относятся по-разному. Так, в Болгарии этот жест применяется значительно чаще, чем у нас. Причем, приветствуя группу собеседников, желательно пожимать руку каждому. А у нас это не обязательно.

Интересно наблюдение о различной частоте рукопожатия у разных народов в книге французского писателя П. Даниоса «Записки майора Томпсона». Этот майор,

англичанин по национальности, живет во Франции и, конечно,- критикует французов за то, что у них все «не так». Но вот через несколько лет он попадает в Англию и с удивлением замечает, что, оказывается, англичане ведут себя неверно: майор Томпсон всюду протягивал руку для рукопожатия, но часто она повисала в воздухе. Ему становилось крайне неловко, и он незаметно втягивал руку за спину. Автор делает вывод: видимо, интенсивность жестов возрастает, если двигаться с севера на юг.

Как же следует себя вести, чтобы не попасть в неловкое положение подобно майору Томпсону? Хотя общепризнано, что при знакомстве следует обмениваться рукопожатием и что этот жест весьма желателен и уместен при приветствии, су-, ществуют некоторые обстоятельства, которые нелишне при этом учитывать. Поскольку рукопожатие — символ *взаимного* расположения, необходимо задаться вопросом: «Могу ли я, протягивая руку, рассчитывать на встречное расположение?» Торговых агентов, для которых подобные нюансы общения очень важны, специально учат: нельзя первым протягивать руку потенциальному покупателю, к которому они зашли без приглашения и без предварительной договоренности. Покупатель может быть совсем не рад встрече, и протянутая рука принуждает его делать то, что ему не хочется. Так, первым жестом демонстрируя напор и

принуждение, агент обрекает возможную сделку на неудачу.

Кроме того, существуют традиционные правила этикета, согласно которым мужчина не должен первым протягивать руку женщине; не следует также навязывать рукопожатие людям, которые старше по возрасту или общественному положению. Не принято обмениваться рукопожатиями с детьми.

Кроме этих норм, известных любому воспитанному человеку, существуют некоторые неписаные правила, как нужно брать руку другого, сжимать и отпускать ее. По тому, как человек соблюдает эти правила, можно многое сказать о его характере и настроении.

Считается, что рукопожатие «настоящего мужчины» непременно должно быть крепким. Подростки, изо всех сил стремящиеся утвердиться в этом статусе, зачастую вкладывают в этот жест непомерное усилие. А как должна пожимать руку настоящая женщина? Этот вопрос очень важен для деловых женщин, чья работа связана с общением. И им приходится вырабатывать твердое рукопожатие, в том числе и для защиты от мужчин, которые по привычке демонстрируют им «мужское рукопожатие».

Как правило, женщина, выражающая искреннее расположение к другой женщине, особенно в напряженный эмоциональный момент, не пожимает рук. Она мягко берет руки подруги в свои и соответствующим выражением лица демонстрирует свою симпатию.

Сама манера протягивать руку свидетельствует об отношении к вашей персоне и к предстоящему общению. Если партнер протягивает руку и при этом его корпус подается вперед, это явный признак его расположенности к нам и заинтересованности в общении. Если же корпус остается прямым и даже несколько отклоняется назад, а голова слегка приподнята, то можно предположить высокомерное отношение собеседника к нам. Очень показательно в этом отношении направление пальцев. Когда рука подается вперед прямо (кисть служит продолжением линии всей руки), это свидетельствует об отношении к нам как к равному. Если кисть отклоняется вниз от линии прямой руки — само направление пальцев указывает на отношение к нам свысока, «сверху вниз». И наоборот — когда кисть отклоняется вверх, подается как бы снизу — это выражение приниженности, подчиненности, даже подобострастия (люди, которые подают руку таким образом, нередко при этом сутулятся, неявно имитируя поклон). К тому же, когда хотят взять верх над ситуацией, продемонстрировать свою власть и доминирующее положение, руку протягивают партнеру ладонью вниз. Наоборот, ладонь, повернутая вверх, — показатель подчиненного положения. Нетрудно увидеть, что человек, подающий руку ладонью вниз, уже

на уровне простейшего жеста заставляет партнера подчиниться и подать свою руку ладонью вверх. Но такое агрессивно-властное рукопожатие можно нейтрализовать несложным способом — вместо ожидаемого подлаживания самому накрыть руку парнера и пожать тыльную сторону или запястье.

Следует заметить, что поданная ладонью вниз женская рука обычно не претендует на лидерство. Это своего рода кокетство, неявный намек на поцелуй руки. И хотя целовать дамам руки в будничной обстановке не принято, многие из них подают руку именно так, считая такую манеру особенно элегантной и женственной.

Вялая, безжизненная кисть, протянутая для рукопожатия, при соприкосновении с ней вызывает неприятные ощущения и наводит на мысль о слабом характере и недостаточной уверенности в себе. Наоборот, чересчур крепкое рукопожатие (до хруста пальцев) является отличительной чертой жесткого и агрессивного человека: он не может не понимать, что своим жестом причиняет неудобство и даже боль, но делает это намеренно, желая продемонстрировать свою силу и способность вас подавить.

Спокойные, уравновешенные люди с адекватной самооценкой подают руку достаточно твердо, но не слишком жестко. Если мы чувствуем, что поданная таким образом рука очень подходит к нашей, - перед нами уверенный в себе человек, который знает, чего хочет, но умеет и приспосабливаться к другим людям. Если же нам подают «застывшую», как бы деревянную руку, то приспосабливаться приходится уже нам. Ясно, что с нами здоровается жесткий человек, не готовый идти навстречу, а требующий, чтобы другие подстраивались к нему. Если рукопожатие скорее напоминает захват и нам приходится слегка дернуть свою руку, чтобы освободиться, — можно предположить, что наш партнер наделен сильным собственническим инстинктом и того, что попало ему в руки, просто так не выпустит. Вообще надо иметь в виду, что люди негативно реагируют на рукопожатие типа захвата, справедливо ощущая при этом покушение на их независимость. Поэтому не следует слишком долго и сильно удерживать кисть партнера, чтобы не заставить его насторожиться.

Впрочем, один из видов захвата отчего-то считается особо значительным и располагающим. Американцы называют этот жест рукопожатием политика, так как его часто используют общественные деятели, желая заручиться симпатией партнера. Руку собеседника берут правой и накрывают ее сверху либо похлопывают левой. Такое рукопожатие более или менее приемлемо между близкими друзьями, однако захват остается захватом, и большинство малознакомых людей реагируют на него без энтузиазма. Тем не ме-

нее многие бизнесмены и политики демонстрируют необъяснимую приверженность этому жесту.

Подобную ошибку часто совершают те, кто для усиления эффекта рукопожатия использует и левую руку для пожатия (похлопывания) плеча или предплечья партнера. Такое прикосновение затрагивает особо интимную зону и может привести к сближению или соприкосновению тел. Это возможно только между людьми, одновременно испытывающими собый эмоциональный подъем. Но если акое чувство не является обоюдным или если для столь эмоционального жеста нет достаточных оснований, партнер может насторожиться и почувствовать недоверие. Тем не менее нередко приходится видеть, как политические деятели приветствуют этим жестом своих избирателей, а бизнесмены с его помощью стараются заручиться расположением деловых партнеров. Увы, зачастую эффект оказывается противоположным.

Когда человек не стремится к сближению, он может демонстрировать своего рода усеченное рукопожатие: партнеру протягивают лишь кончики пальцев, большим пальцем оберегая ладонь от обхвата. Поданные таким образом жестко сомкнутые пальцы скорее всего свидетельствуют о высокомерии, даже пренебрежительном отношении. Но когда для рукопожатия подаются расслабленные пальцы — это

признак либо общей вялости и безволия, либо сильной усталости.

Партнер, который протянутую вами руку пожимает не полностью, а сам ограничивается лишь пожатием пальцев, тем самым стремится избежать сближения и сохранить дистанцию. С этой же целью он может протянуть далеко вперед прямую руку, расширяя между вами «буферную зону».

Типичное дружеское рукопожатие: рука подается сбоку широким жестом. Это показатель определенной близости отношений, подчеркнутой неформальности общения. Однако этот жест заключает в себе замах, который мы обычно бессознательно расцениваем как агрессию. Между хорошо знакомыми и симпатизирующими друг другу людьми даже принято имитировать такие «ложные выпады*, поскольку партнеры уверены в обоюдном отсутствии агрессивных намерений. Однако, если человек демонстрирует этот жест в любой ситуации, это свидетельствует не в его пользу. Скорее всего перед нами человек простоватый, не очень тактичный, склонный навязывать себя, невзирая на отношение собеседника.

Помня о символическом значении разных вариантов приветственного жеста, мы можем с первой минуты общения предсказать его дальнейший ход. И, разумеется, сумеем сами выбрать тот вариант, который наиболее соответствует нашим намерениям в данной ситуации.

Голова и черты лица

Самая занимательная для нас поверхность на земле —это человеческое лицо.

Г. *Лихтенберг*

Голова — важнейшая часть тела. Здесь сосредоточены основные органы восприятия информации о внешнем мире: зрительные, слуховые, обонятельные и вкусовые ощущения обеспечиваются работой рецепторов, расположенных на голове. Все мыслительные процессы осуществляются благодаря работе головного мозга. Недаром многие выразительные движения, связанные с головой (постукивание или хлопок по лбу, покручивание пальцем у виска и т. п.), призваны указать на то или иное проявление умственных способностей: так мы либо поощряем себя за блестящее решение, либо призываем собеседника как следует подумать, либо намекаем на недостаток у него ума...

Исключительная роль головы интуитивно понятна даже маленьким детям. Едва научившись рисовать человечка, ребенок обязательно изображает голову, хотя многие другие части тела могут на рисунке отсутствовать.

Воспринимая другого человека, мы обращаем взор прежде всего к его голове, к лицу, рассчитывая именно из этого источника получить наиболее важную информацию. Что же мы можем таким образом узнать?

В житейской психологии накоплено множество примет, по которым распознаются черты характера. Например, человека с оттопыренными ушами («лопоухого») считают простоватым; «орлиный» нос с горбинкой расценивают как признак мужества, тонкие губы — признак недоброго нрава, и т. п. Подобные выводы когда-то были сделаны на основе нескольких единичных примеров (возможно — вовсе не характерных) и впоследствии закрепились в общественном сознании. В отдельных случаях можно даже проследить логику таких выводов. Например, нос — наименее подвижная часть лица, практически не участвующая в мимике. Однако то, каким видится нос, зависит от положения головы, которое, в свою очередь, определяется душевным состоянием человека. В плохом настроении, в состоянии подавленности и грусти человек, как правило, опускает голову, отчего нос зрительно кажется длиннее и словно указывает вниз. Наоборот, в состоянии душевного подъема голова приподнимается, кончик носа смотрит вверх и даже слегка видны ноздри. Потому-то человека с довольно длинным и ориентированным вниз носом считают склонным к унынию и занудству, а курносого — энтузиастом и оптимистом.

Разумеется, большинство таких наблюдений недостаточно обоснованы и не могут считаться достоверными. Тем не менее именно из таких наблюдений веками складывалась особая ветвь человекознания — физиогномика. Начиная с Аристотеля, которому не откажешь в научной проницательности, мыслители всех времен и народов пытались соотнести форму головы и черты лица с психологическими характеристиками. В адрес физиогномики было выпущено немало критических стрел. Действительно, физиогномические теории весьма уязвимы для критики. Однако их сторонники полагают, что лучше иметь пускай и несовершенную теорию, чем вообще никакой. К тому же наряду с двусмысленными и просто неверными толкованиями встречаются и многочисленные примеры справедливых и точных суждений, вынесенных на основе изучения лиц. Это свидетельствует о том, что хотя физиогномика сегодня едва ли может считаться настоящей наукой, но, вероятно, содержит некое рациональное зерно. Конечно, физиогномические построения еще требуют экспериментальной проверки и серьезного научного обоснования. Тем не менее многие наблюдения с изрядными оговорками могут рассматриваться как небезынтересный материал для психологического анализа. И вот почему.

Не подлежит сомнению, что то или иное выражение придают лицу определенные психические состояния — воодушевление или грусть, страх или гнев, застенчивость или задумчивость. Физиогномика —- это основанное на опыте учение о статических внешних проявлениях человека, которые могут быть истолкованы как признаки его характерных психических особенностей. Приходилось ли вам встречать людей со «злым лицом»? А с «умным» или «глупым»? Лицо человека хранит следы наиболее частых, типичных для него переживаний и мыслей. Более того, эти черты, вероятно, закрепляются в генофонде и наследуются так же, как и склонность к тем или иным психическим реакциям.

И еще одно соображение. Если у какого-то человека, например, «смелый орлиный нос», то окружающие интуитивно станут относиться в нему как к бойцу. Из-за этого бессознательно ощущаемого «доверия» действительно может выработаться бойцовское поведение, которое, гармонируя с внешним обликом, будет признано окружением и в результате этого еще более усилится. Точно так же к человеку с аляповатыми, «клоунскими» чертами лица скорее всего сложится соответствующее отношение, и он, отчаявшись произвести впечатление человека серьезного и вдумчивого, постарается извлечь все преимущества из навязанного ему образа.

Поэтому, признавая всю условность и ограниченность физиогномических трак-

товок, рассмотрим те параметры, которые кажутся наиболее достоверными. Хотя динамические характеристики гораздо более значимы, чем статические, то есть движения лица более показательны, чем его форма. Но обо всем по порядку.

Начнем с такой заметной и, казалось бы, психологически малозначимой детали, как волосы. Их структура и цвет — признаки настолько явные, что обязательно бывают замечены и, как правило, оценены. Причем эти оценки, как свидетельствуют научные данные, вовсе не безосновательны. Дело в том, что волосы, кожа и нервная ткань генетически связаны между собой: все эти три компонента формируются из одной клетки, возникшей на самом раннем этапе развития человеческого зародыша.

Вам наверняка приходилось встречать людей с нежными, словно детскими волосами. Познакомившись с ними поближе, можно заметить, что такие люди более чувствительны — как физически, так и эмоционально. Их тело, да и душа отличаются хрупким строением, повышенной ранимостью. Характерно, что тонкие и мягкие волосы гораздо чаще встречаются у женщин, чем у мужчин.

Люди с жесткими волосами не столь утонченны, скорее — грубы. Они легче переносят боль и тяготы жизни, в общении прямолинейны и чужды деликатности, возможно, оттого, что улавливают оттенки чужих чувств и подтекста в высказываниях. Такого человека легко рассмешить грубоватым анекдотом, но невозможно заставить оценить тонкий афоризм.

Жесткие волосы часто (хотя и не всегда) бывают у брюнетов; светлые волосы почти всегда тоньше и мягче. Не на этом ли основана наша неосознанная симпатия к блондинам, которые кажутся людьми более тонко чувствующими и мягкими? К тому же светлые тона ассоциируются с чистотой и свежестью, а это привлекательные качества. Кроме того, многие оттенки светлых волос напоминают блеск золота, ассоциирующийся с богатством и удовольствиями. Светлое обрамление лица слегка размывает контур головы и тем самым сглаживает черты лица при сильных эмоциях, создает впечатление большей уравновешенности, спокойствия, скромности и даже кротости. Светлые волосы — редкость, а редкое привлекает своей необычностью. Недаром жаждущие признания представительницы прекрасного пола предпочитают именно светлый цвет волос. Ради успеха у публики блондинками стали Мерилин Монро, Мадонна, Ким Бессинджер... Вообще мужчинам следует иметь в виду, что, по некоторым статистическим данным, из 15 встреченных вами блондинок лишь одна «натуральная».

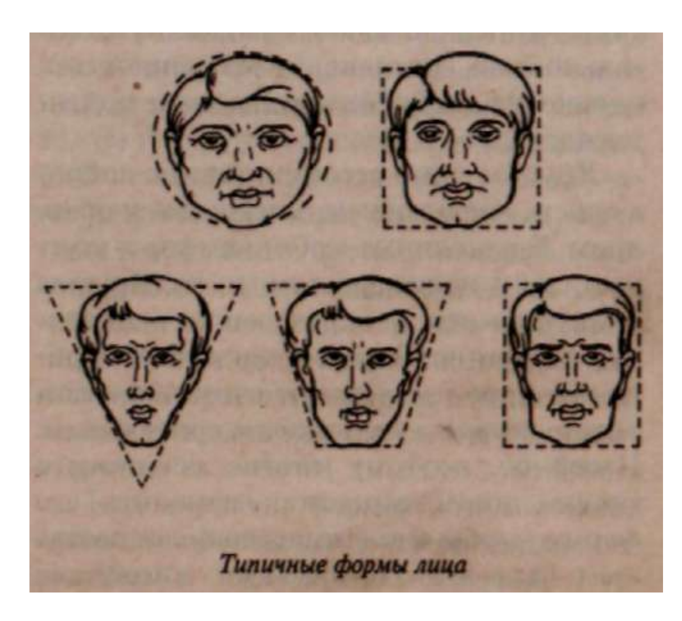
Мужчины красят волосы крайне редко. Для женщин это — обычное дело. Может быть, в этом проявляется большая пластичность их душевной организации,

постоянный поиск своего Я — причем как внешнего, так и внутреннего. Многократное экспериментирование с цветом волос — верный признак импульсивности, некоторой душевной нестабильности и постоянных исканий.

Длинные, свободно растущие волосы издавна считались признаком независимости, уверенности в своей силе. Недаром людей, попавших в зависимое положение, — рабов или осужденных, как правило, брили наголо или коротко стригли. Эта традиция сохраняется и сегодня — в армии и в местах заключения. Считается, что из соображений гигиенических, хотя психологическая символика прослеживается тут довольно явно. Из тюрьмы человек выходит с коротенькими волосами, равномерно отросшими по всей голове. Забавно, что такая прическа почему-то очень популярна у «новых русских». Впрочем, сочетание пиджака от Версачи с «зековской» прической довольно точно отражает парадоксальную природу современного российского бизнеса.

В целом же прическа не очень показательный признак. Способ стрижки и укладки волос диктует мода, а также принадлежность к определенной социальной группе. Гораздо интереснее для наблюдателя те особенности, которые почти не подвержены косметическим изменениям, — форма и черты лица.

Исследователи выделяют несколько типичных форм лица.



Типичные формы лица

Эталоном считается овальное лицо. Такое идеальное лицо имеет правильные пропорции, и его обладатель должен был бы иметь идеальный характер. Увы, в жизни такие лица встречаются крайне редко. Вообще большинство лиц скорее тяготеет к тому или иному типу, сочетая в себе и признаки других.

Продолговатое лицо — так называемый аристократический тип. Продолговатость свидетельствует об интеллекте, чувствительности, уравновешенности и рассудительности. Такие люди обладают организаторским талантом и ярко выраженной целеустремленностью.

Треугольное лицо всегда служило ис-

точником вдохновения для художников и скульпторов. Считается, что человек с таким лицом обладает высокой чувствительностью, нередко — одаренностью, однако не способен на сильную привязанность.

Круглое лицо ассоциируется с добродушием, миролюбием, мягкостью и обаянием. Круглолицые любят комфорт, вкусную еду и приятную компанию. Круглое лицо вызывает у окружающих спонтанную симпатию. Впрочем, житейские обобщения порой заставляют считать круглолицего человека недалеким и простоватым. Наверное, поэтому многие женщины с таким лицом стремятся изменить его форму, чтобы оно выглядело более овальным (для этого существует множество косметических ухищрений).

Квадратное лицо характерно для людей энергичных, дисциплинированных и исполнительных. Отрицательные черты: человек с таким лицом «труден» в общении, а порой прямолинеен — до жесткости.

В отличие от многих наивных житейских обобщений, такая типология имеет вполне логичное эволюционное и анатомо-конституционное обоснование. Когда наши человекоподобные предки переселились из девственного леса в саванну, то, кроме всего прочего, они уже обладали тем, что было наиболее необходимо им для выживания: массивной нижней челюстью с крепкими зубами. В силу то-

го, что стадный образ жизни не требовал мыслительной активности, лобная кость была развита слабо. В ходе эволюции люди дифференцировались по отношению к решаемым ими задачам и их интеллектуальные способности возрастали. Соответственно лобная часть черепа увеличивалась, а нижняя уменьшалась. Поэтому в настоящее время у каждого человека можно обнаружить, обременен ли он в большей степени умственно или телесно, то есть в соответствии с его предрасположенностью доминирует интеллектуальная или эмоционально-потребностная сторона.

Так, округлая форма головы обычно связана с преобладанием в организме эндодермы — ткани, способствующей усвоению питательных веществ. Понятно, что люди с такой головой любят поесть, не прочь развлечься, обожают комфорт. Квадратные и продолговатые лица связаны с преобладанием мезодермы — ткани, из которой формируется костно-мышечная система. Люди такого типа инициативны, полностью отдаются своей работе. Люди с треугольным лицом, расширяющимся кверху, встречаются довольно редко. У них высокая доля эктодермы (нервной ткани). Такие люди по природе своей мыслители, они реагируют скорей психически, чем физически.

Американский психолог Р. Уайтсайд считает возможным по овалу лица выявить даже такую черту, как жадность,

правда, никак не обосновывая подмеченную им закономерность. Он пишет: «Если у вас есть однодолларовая бумажка, взгляните на изображенный на ней портрет Джорджа Вашингтона, первого американского миллионера. Заметьте, как от рта к ушам его лицо расширяется (самая широкая часть лица находится на линии ушей)».

Это и есть физический индикатор жадности. Такие люди обладают прекрасными организаторскими способностями, они предусмотрительны и своего не упустят, следят за своими вещами, живут по средствам... Свое тело такой человек тоже рассматривает как свою собственность, он старательно за ним ухаживает и, может, поэтому дольше живет. Такие люди крайне редко становятся пьяницами — они тяжко трудились, чтобы иметь то, что у них есть, и растрачивать нажитое они не собираются. Они незаменимы в страховых службах.

У людей с противоположной чертой, с пониженным стремлением к стяжательству, лицо по направлению к ушам сужается (то есть на линии ушей лицо наиболее узкое). Такие люди живут сегодняшним днем, их можно назвать рыцарями удачи.

Если вы общаетесь с жадным человеком, то:

Можете обращаться к нему за советами, касающимися как долгосрочных финансовых вложений, приобретения недвижимости, так и менее серьезных вещей, например, где можно что-либо купить подешевле.

Имейте в виду, что, несмотря на все стоны по поводу того, что у них нет денег, их сбережения довольно велики. Вы можете смело поговорить с ними о налогах, о высоких ценах или плохом обслуживании в магазинах.

Помните, что у них могут быть и другие ярко выраженные черты характера. Если, например, они великодушны, то могут вас и поддержать, но никогда не подпишут вам рекомендательное письмо, если вы не будете полностью на их стороне.

Если же рядом с вами не жадный человек, то:

1) Наслаждайтесь его способностью жить только сегодняшним днем, не беспокоясь о куске хлеба на завтра, тем, что он — не эгоист.

2) Осторожно относитесь к предложениям участвовать в его финансовых делах — эти люди непредсказуемы. Предложите подождать, пока у него не появится достаточная сумма наличных.

3) От него следует ожидать желания купить сегодня, а заплатить завтра, поэтому проверьте его платежеспособность.

Вероятно, по более мелким деталям, касающимся формы головы и овала лица, можно сделать еще много выводов о характере человека. Однако большинство этих выводов недостаточно проверены и малодостоверны. Поэтому обратимся те-

перь к конкретным чертам лица, которые также могут быть оценены как индикаторы психологических свойств.

Самым заметным и выразительным элементом лица выступают глаза. Их роль в формировании возникающего у нас впечатления настолько велика, что заслуживает описания в отдельной главе («С глазу на глаз»). А сейчас рассмотрим другие черты — как оказывается, не менее значимые.

Например, американский психолог Родней Дэйвис рекомендует особое внимание уделять строению носа. Вот каки и наблюдениями он делится в своей книге «Как читать лица».

Идеальными считаются пропорции, при которых нос составляет ровно треть лица и равен по высоте лбу и расстоянию от основания до подбородка. «Правильное деление лица символизирует внутренний баланс и свидетельствует о таких качествах, как честность, лояльность и справедливость», — отмечает Дэйвис.

Излишняя полнота носа независимо от формы — это не беда. Она свидетельствует о душевной теплоте и оптимистичности характера его обладателя.

Если нос недостаточно мясист, это признак холодной, пессимистической натуры с неясным будущим. Длинный нос указывает на скованность и чрезмерную гордость, иначе говоря — на снобизм. Курносость — признак счастливчиков.

Носители таких задорных носов, как правило, избегают тяжелой работы, рассчитывают на везение в жизни. Нос же опущенный книзу свидетельствует об эгоизме и нелюдимости (тут, впрочем, вспомним и об иной уже упоминавшейся трактовке).

Важную роль в определении характера человека играет, оказывается, ширина носа в сравнении с его длиной. Чем шире нос — как короткий, так и длинный, — тем стабильнее характер его владельца.

Длинный и узкий нос свидетельствует об остроумии хозяина, который, однако, может быть весьма поверхностной натурой с неустойчивым характером.

Продолговатый и широкий нос указывает на такие личные качества, как твердость воли, настойчивость. Особенно у кого нос резко расширяется в нижней части.

Короткие носы нарушают гармонию лица, однако их обладатели, как правило, свободолюбивые люди, не склонные строго придерживаться правил.

Идеальный нос должен быть прямым, но с закругленным кончиком. Такой нос присущ людям искусства, личностям авторитетным и добивающимся наибольших успехов в зрелом возрасте.

Если нос слишком выдается вперед, то это признак замкнутости, безответственности и любопытства. Не случайно такой

тип получил житейское название «гордый нос».

Плоский, приплюснутый нос указывает на недостаток уверенности в себе, что, понятно, уменьшает шансы его обладателя достичь успеха в жизни.

Естественно, что даже при кратковременном рассматривании чужого лица нос как выступающая его часть привлекает почти столь же большое внимание, как глаза. Гораздо меньше внимания уделяется таким деталям, как брови, хотя их форма и положение тоже несут определенную информацию. Вот некоторые из наиболее достоверных наблюдений, касающихся бровей.

По расположению бровей относительно глаз можно судить о степени общительности человека. Если присмотреться повнимательнее, то можно заметить, что у приветливых людей брови расположены близко к глазам. Такие люди легко заводят новые знакомства и сразу же начинают вести себя с новыми знакомыми как со старыми друзьями. Эти люди, как правило, преуспевают в торговле и вообще во всех сферах, требующих непосредственного контакта.

И наоборот, у более церемонных людей, приверженных всяческим формальностям, брови расположены относительно высоко. Такие люди ведут себя несколько отстраненно и суховато, не спешат сблизиться с другим человеком, хотя такое поведение продиктовано не высо-

комерием, а некоторой настороженностью. В общении с ними желательно соблюдать особую предупредительность. Но если вам все же удастся сблизиться с таким человеком, он скорее всего окажется преданным другом и надежным партнером.

И еще о бровях. Вам будет легче общаться с людьми, у которых прямые ровные брови, если вы будете знать, что в душе они — художники. Многие их проблемы обусловлены тем, что, стремясь к гармонии, они готовы пассивно ее воспринимать и ждут, когда другие ее обеспечат. Подлинных высот достигают те из них, кто умеет сам создавать желанную гармонию.

Дугообразные брови — показатель некоторой театральности натуры. Такая форма бровей характерна для многих известных актрис, и девушки нередко специально выщипывают брови дугой, чтобы походить на своих кумиров. Поведение человека с дугообразными бровями всегда эффектно, порой — чересчур.

Еще более показательный элемент лица — рот (губы). В данном случае наблюдения психологов почти совпадают с традиционными житейскими обобщениями. Подмечено, что люди с тонкими губами по натуре суховаты, расчетливы и экономны, не любят многословия и театральности. Как правило, они весьма успешны в финансовых операциях, чего не скажешь о полногубых («губастых»)

людях, которых отличает щедрая и открытая манера поведения. Женщины с тонкими губами нередко усиленно манипулируют помадой, чтобы выглядеть более привлекательно.

Полные губы в профиль *обычно* заметно выступают. Следует иметь в виду, что рот вообще сильнее выступает вперед у людей импульсивных, склонных сначала сказать или сделать, а потом подумать.

Форма рта формируется прижизненно. Еще Авраам Линкольн сказал: «Бог дал нам лицо, но свой рот мы делаем сами». В первые годы жизни человек оптимистичен и всегда готов к улыбке, поэтому уголки рта ребенка немного подняты вверх. В зависимости от того, как впоследствии складывается жизнь, природный оптимизм укрепляется или улетучивается. И рот приобретает форму, отраженную еще в древнегреческих театральных масках: обращенные вверх уголки рта символизируют жизнелюбие и оптимизм, обращенные вниз — склонность к пессимизму.

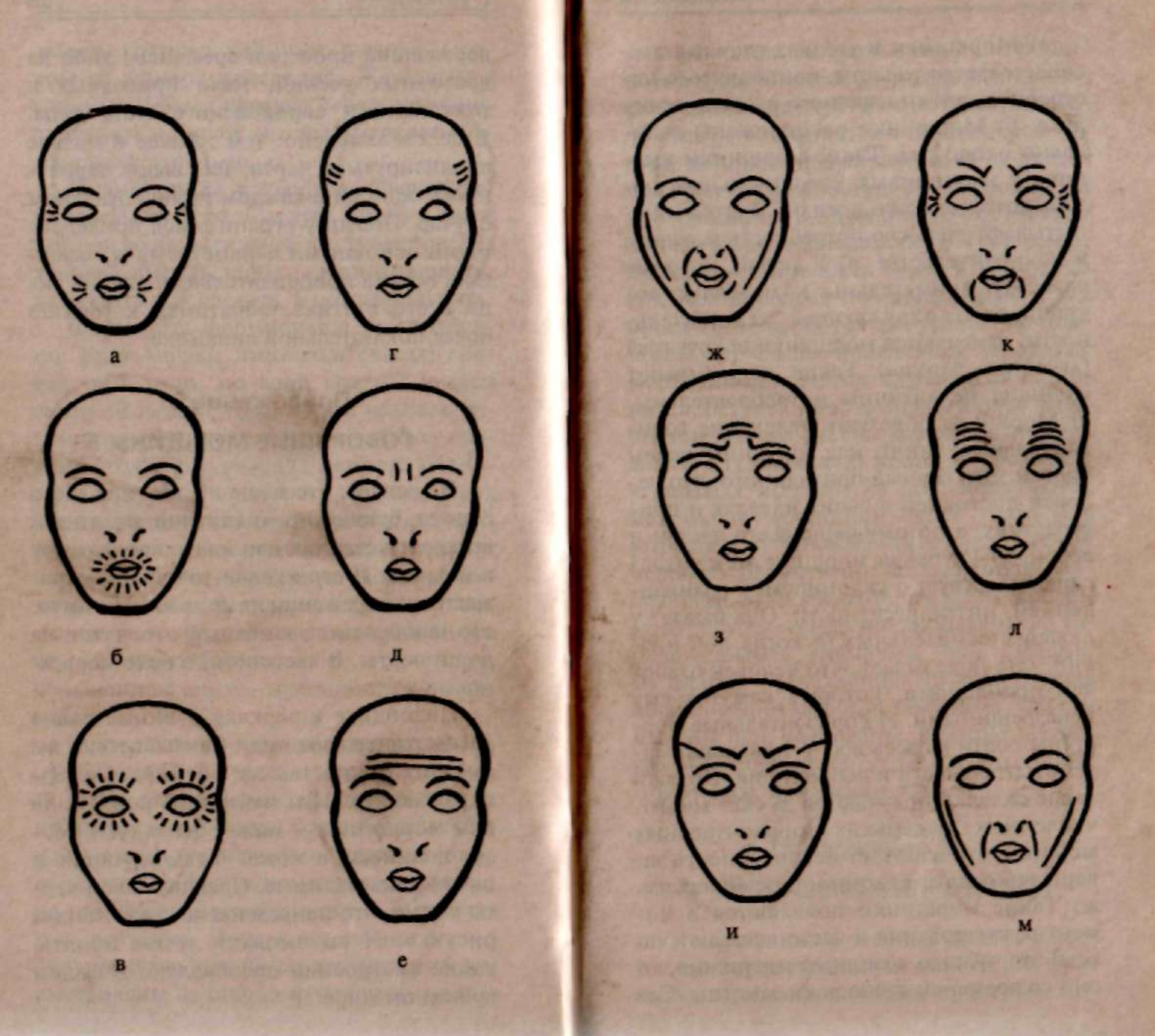
Этим кратким перечнем далеко не исчерпываются те черты лица, которые могут быть так или иначе психологически истолкованы. Сегодня большой популярностью пользуются многостраничные руководства по физиогномике, где тщательно проанализирована каждая мельчайшая черточка. Надо лишь помнить, что большинство подобных наблюдений заимствованы из старых фолиантов, не выдержавших проверки временем, либо из восточных учений, мало пригодных к толкованиям европейского типа лица. В целом замечено: чем тоньше и мельче анализируемая черта, тем выше вероятность ошибки в каждом индивидуальном случае. Поэтому ограничимся приведенными основными параметрами и, завершив весьма приблизительный анализ лица в его статике, обратимся к гораздо более показательной динамике.

Приложение 9

ГОВОРЯЩИЕ МОРЩИНЫ

Не секрет, что наше настроение часто бывает буквально «написано на лице»: всякое чувство так или иначе проявляется в мимике. И если какое-то чувство отражается в выражении лица довольно часто, это накладывает заметный отпечаток на наши черты. В частности, в виде морщинок.

Подойдите к зеркалу и внимательно рассмотрите свое лицо (впоследствии вы сможете точно так же оценивать черты окружающих). Вы наверняка найдете на нем морщинки — может быть, едва обозначившиеся, а может быть, глубокие и почти неизгладимые. Сравните свои черты с теми, что приведены на схематичном рисунке. И вы сможете лучше понять, какие настроения преобладают в вашем душевном мире.



а
г
б
д
в
е
ж
к
з
л
и
м

а) Морщинки в уголках глаз и рта — свидетельство радости, приподнятого настроения, оптимистичного расположения духа, б) Морщинки расположены радиально около рта. Такие морщинки имеются у застенчивых, стеснительных людей, которые всего в жизни боятся и испытывают сильную потребность в защите и покровительстве, в) У людей, которые чересчур внимательны к мелочам, подробностям окружающей действительности, отмечаются морщинки вокруг глаз («гусиные лапки»). Такие люди бывают излишне педантичны и требовательны, г) Морщины образуют маленькие горизонтальные линии над внешним краем бровей. Это верный признак того, что человек постоянен в своих идеалах и пристрастиях, а потому чаще всего честен и верен, д) Глубокая морщина между глаз свидетельствует о склонности к размышлениям, интеллигентности. Она бывает у людей стеснительных, а когда лоб низкий, она показывает, что человек озабочен проблемами, которые кажутся ему неразрешимыми, е) Горизонтальные морщины почти во весь лоб — признак предусмотрительности и добродушия. Но если такие складки получаются за счет многочисленных маленьких горизонтальных морщин, это означает неспособность завершать дела и склонность к сплетням, ж) Такие морщинки появляются в момент разочарования и часто исчезают, но если это чувство возникает постоянно, то они со временем становятся заметны. Самая типичная складка в этой ситуации, которая начинается от ноздрей и кончается около края губ. Если к этому добавляются морщинки, начинающиеся от глаз, значит, человек находится на пределе своих возможностей, а если морщины продолжаются и ниже рта, то это говорит о физических страданиях, з) Такие морщинки — показатель тревоги. Все лицо как бы становится «наморщенным», а над бровями появляются две угловатые морщины, и) Снова появляются угловатые морщины, но в этом случае угол становится острее. Рядом аналогичные морщинки, но поменьше. Характерный признак агрессивности, к) Кроме уже знакомых угловатых морщин на лбу, появляются маленькие морщинки около глаза и в уголках рта, направленные вниз. Такому человеку свойственна повышенная нервозность, л) Люди, которые всему удивляются, обыкновенно имеют маленькие горизонтальные морщины над глазами, м) Маска безразличия. В этом случае обыкновенно морщин не бывает, просто мышцы щек ослаблены, поэтому в уголках рта образуется складка. Это также может быть признаком лени.

Приложение 10

О ЧЕМ РАССКАЖУТ РОДИНКИ

У многих на лице есть родинки. В восточной физиогномике каждой из них приписывается определенное значение. Со-

поставив местоположение родинки на чьем-то лице или на своем собственном с данным рисунком (см. ниже), вы можете получить небезынтересную информацию. Места расположения родинок обозначены на рисунке числами. Если вы не согласны с приведенными значениями, не расстраивайтесь: у вас был прекрасный повод присмотреться к лицу, а значит — стать чуть более внимательным и наблюдательным.



1. Ваша духовная жизнь отличается глубиной. 2. Вы темпераментны и вспыльчивы, легко поддаетесь гневу. 3. Вас часто мучают мигрени. 4. С трудом находите общий язык с другими. 5. Вас ожидает брак со знаменитостью. 6. У вас хорошая память и «чутье» на людей. 7. Вы склонны к любовным авантюрам. 8. Вы ревнивы. 9. Опрометчивые поступки создают вам врагов. *10.* Вы всгретите (или уже встретили) большую любовь. 11. Вам свойственна верность. 12. У вас развито чувство дома, семьи и взаимопонимания с соседями. 13. Вы обладаете творческими способностями. 14. Ваша супружеская жизнь будет успешной. 15. Эротической стороной вашей жизни вы будете довольны. 16. Ваше счастье — в семье и детях.

17. Рискуете попасть в дурную компанию. 18. Всю жизнь у вас будут любовные проблемы. 19. Вы умеете экономить. 20. Ваша семейная жизнь стабильна. 21. Вы боитесь воды. 22. У вас есть склонность к «черному» юмору, не всегда уместному. 23. Вы чувственны. 24. Вам везет в игре и в жизни. 25. У вас волевой характер. 26. Вы всегда в хорошем настроении. 27. Похоже на то, что вы ленивы. 28. У вас слабое здоровье. 29. Вы умеете любить и разумом и сердцем. 30. Вы слишком восприимчивы к похвалам. 31. Вы упрямы. 32. Ваша чувственность не знает границ. 33. Знак глубокой супружеской любви. 34. Свидетельство эротичности. 35. Вы вспыльчивы и всегда стреми-

тесь добиться своего. 36. Вы любите порядок. 37. Вы любите идеальную чистоту. 38. Вы очень чувствительны. 39. Вам будет везти буквально во всем. 40. Физическая любовь у вас преобладает над духовной. 41. Вы недотрога. 42. У вас склонность к насилию. 43. Вы независимы. 44. Вы поддаетесь влиянию других. 45. Знак Шивы, вы обладаете интуицией и даром предвидения. 46. Не каждый вас понимает. 47. Вы — поэтичная натура. Материальные блага вас не интересуют. 48. У вас склонность к науке. 49. Для женщин: возможны трудные роды. 50. Вы постоянно с кем-то ссоритесь. 51. Вы романтик.

Приложение 11

ДАЖЕ НАКРАСИВ ГУБЫ, ВЫ НЕ СКРОЕТЕ СВОЙ ХАРАКТЕР

«Покажи мне твою помаду — и я скажу тебе, кто ты», — утверждает специалист по косметике американка Синтия Крис. И к ее мнению стоит *прислушаться* хотя бы потому, что она гримировала звезд сериала «Даллас».

За энергичными очертаниями губ скрывается отчаянная, решительная и всегда готовая к схватке женщина. Это отнюдь не та женщина, которая интересуется мнением других и тем более просит у кого-то совет.

Слегка изгибающиеся книзу губы свидетельствуют о чувствительной душе. Такие женщины предпочитают сдержанные цвета и нередко сами краснеют в тон своей помады. Они не любят находиться в центре внимания и отличаются верностью.

Выделенные с помощью слегка закругленных контуров губы свидетельствуют об уравновешенной и достойной любви личности.

Максимально приближенную к кругу форму губ любят деятельные женщины, которые избавляются от избытка энергии в тренажерных залах.

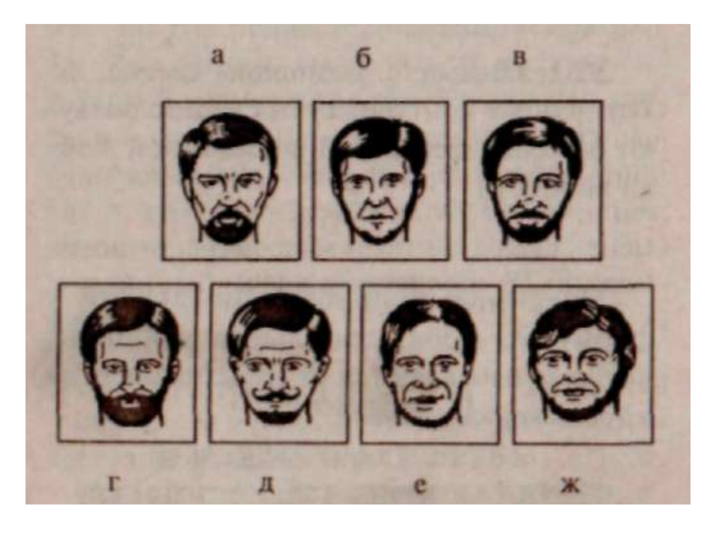
Красят губы, просто повторяя линию рта, начисто лишенные тщеславия и консервативные женщины. Таких дам вряд ли можно назвать самостоятельными и независимыми. Они скорее предпочитают проторенные пути, обозначенные нормами и правилами.

Губки «бантиком» свидетельствуют о склонности к интригам. Ярко очерченные контуры говорят, что их обладательница старается как можно больше получить от жизни.

Приложение 12

БОРОДА И ХАРАКТЕР

Некоторые психологи утверждают, что по форме бороды и усов можно составить представление о характере их владельцев.



а) Такая борода бывает у человека, который любит главенствовать, навязывать свою волю. Он нетерпим к окружающим, не знает сострадания. Твердо идет к намеченной цели.

б) Бакенбарды охотно носят художники, скульпторы, артисты... и гурманы. Мужчина с такими бакенбардами может стать прекрасным мужем, но при условии, если жена не будет требовать от него слишком многого, сумеет принять его таким, каков он есть.

в) Такая борода была популярна в Древнем Риме. Сегодня ее предпочитают мужчины эмоциональные, а также любители что-то мастерить. В спутнице жизни они ценят женственность и не выносят женщин типа «свой парень».

г) Владелец этой бороды очень впечатлителен и замкнут. Обычно те, у кого борода такой формы, сердечны и нежны.

д) Мужчина с «испанской» бородкой старается взять от жизни как можно больше. Он чувствует себя рожденным для приключений, роскоши, для побед над женщинами... Мир он рассматривает как сцену, себя — как актера. Но при всей склонности к радостям жизни бывает верен жене.

е) Тот, у кого такая борода, обладает открытым характером и не имеет задних мыслей. Говорит то, что думает, делает то, что говорит. Любит развлечения, но не на шумных вечеринках, а в тихом кругу близких друзей.

ж) Эту бородку называют «египетской». Ее владелец умеет быстро думать и столь же быстро устремляться к своей цели. В семейной жизни такие мужчины охотно уступают главенство жене.

Мимика

Из слов человека можно только заключить, каким он намерен казаться, но каков он на самом деле, приходится угадывать по его мимике...

Ф. Шиллер

Пытаясь понять и оценить человека, распознать его еще не проявившиеся психологические свойства, мы первостепенное внимание уделяем его лицу. При этом наше сознание опирается не столько на черты лица, сколько на выразительные движения — мимику. И это вполне оправданно. Физиогномика, на протяжении тысячелетий изучавшая взаимосвязь строения лица и черт характера, накопила огромный массив наблюдений и гипотез, большинство из которых, однако, не выдерживают серьезной научной проверки. Достоверность физиогномических выводов весьма спорна. Однако по выразительным признакам, возникшим в результате движений мускулатуры лица, мы с достаточно большой уверенностью может делать те или иные психологические выводы.

Многие мимические движения мы осуществляем сознательно, стремясь выразить или подчеркнуть то или иное настроение: улыбаемся в знак доброго отношения, хмурим брови, чтобы продемон-

стрировать недовольство, и т. п. Однако во всех подобных случаях лицевые мышцы осуществляют те самые движения, которые и без сознательного контроля выступают естественной реакцией на то или иное событие. Эта закономерность была установлена в ходе опытов над слепыми людьми, которые, понятно, не могли усвоить общепринятые мимические движения посредством подражания. Тем не менее их мимика, соответствующая определенным эмоциональным состояниям, совпадала с мимикой зрячих и даже была более энергичной и выразительной — вероятно, вследствие отсутствия навыков осознанного контроля за ней.

Таким образом, естественно, что представители всех народов и культур выражают радость и удивление, горе и гнев, заинтересованность и страх сходными выражениями лица. На это обратили внимание мореплаватели — первооткрыватели далеких земель. Во всех краях аборигены, незнакомые с мимикой белых, встречали пришельцев либо улыбками, либо агрессивными гримасами — в зависимости от своего отношения, и это отношение было с первого взгляда понятно без всяких слов.

Конечно, существуют определенные культурные различия в мимических выражениях. Например, китайцы, впервые сталкивавшиеся с американскими туристами, удивлялись, отчего их гости постоянно сердятся. Дело в том, что в Китае

поднятые брови — знак гнева, тогда как американцы в свойственной им манере нередко поднимали брови от удивления при созерцании местных достопримечательностей. Западные визитеры, со своей стороны, порой воспринимают людей Востока как лицемерных и двуличных, поскольку с их лиц почти никогда не сходит улыбка, даже если общение не подразумевает ничего приятного.

Нечто подобное мы можем наблюдать и сегодня, когда американский культ улыбки никак не приживется в наших краях. Американцы приучили себя, что улыбка — естественное выражение лица. Отсутствие улыбки у американца означает, что ему совсем плохо. Русские в своих проявлениях более искренни, сильнее увязывают мимику с подлинным переживанием и не склонны улыбаться направо и налево. Оттого, попадая в чужие края, русский турист подчас воспринимает профессиональную улыбку официанта или портье как знак личного расположения и чуть ли не бросается брататься, производя на иностранцев впечатление импульсивности и непосредственности.

Вообще улыбка, наверное, наиболее выразительная мимическая структура. С ее помощью люди передают широкий спектр чувств и отношений — от иронии до восторга. Американский психолог Пол Экман полагает, что улыбка — это «юраздо более сложное явление, чем обычно думают», и выделяет 18 типов улыбок — в большинстве своем фальшивых. В деловом общении чаще всего встречается «смягчающая» улыбка, которой начальник нередко пользуется, отвергая предлагаемую идею или критикуя подчиненного. При такой улыбке углы рта обычно сжаты, а нижняя губа слегка приподнята.

Как отличить искреннюю улыбку от фальшивой? Смотрите на верхнюю половину лица. При искренней, прочувствованной улыбке приходят в движение мышцы, которые заставляют глаза довольно щуриться. Немецкий антрополог Карстен Нимиц посвятил этой проблеме специальное исследование. Новизна его подхода заключается в том, что он исследует улыбку в динамике, а не по фотографиям, как это принято было делать ранее. Записывая улыбающиеся лица на видеомагнитофон и проводя измерения на экране, Нимиц и его сотрудники установили, что впечатление о том, искренна или притворна улыбка, возникает в зависимости от двух параметров: от скорости, с которой поднимаются уголки рта, и от одновременного расширения глаз с последующим смежением век. Это установили, показывая видеозаписи группе испытуемых, которые оценивали по специально разработанной шкале от «абсолютно чистосердечной» до «деланной» улыбки.

Ученый подчеркивает, что слишком длительное расширение глаз без их кратковременного закрывания в сочетании с улыбкой рассматривается как угроза. Он находит эволюционную основу для этого: у обезьян, да и у более отдаленных от нас

животных обнажение зубов одновременно с упорным рассматриванием партнера широко раскрытыми глазами — сигнал угрозы. Напротив, кратковременное закрывание глаз — умиротворяющий элемент мимики. Улыбающийся как бы дает понять: я не собираюсь нападать на вас и не жду от вас ничего плохого, видите, я даже закрываю глаза.

Существующее мнение о наибольшей выразительности глаз можно объяснить тем, что при восприятии другого человека наш взгляд обычно фокусируется на его переносице как на той точке, куда якобы сходится информация со всего лица. Но этот стереотип был опровергнут несложным экспериментом: достаточно прикрыть фотопортрет листком бумаги, оставив только прорезь для глаз, и определить эмоциональное состояние человека становится практически невозможно. Узнать впоследствии такой портрет, помня лишь изображение глаз, тоже весьма затруднительно. Это хорошо поняли террористы всех мастей, которые сегодня практически отказались от темных очков как средства маскировки и предпочитают гораздо более надежные шапочки-маски с прорезями для глаз.

Наиболее выразительны в мимической палитре оказываются губы и брови. Поэтому, когда мы стремимся понять состояние собеседника, лучше смотреть именно на них.

Встречается несколько вариантов сотношения мускулатуры нижней части

лица. Плотно сжатые губы и стиснутые зубы свидетельствуют о решительности, настойчивости; плотно закрытый рот — о целеустремленности и твердости. Напротив, расширение ротовой щели (особенно при некотором отвисании нижней челюсти) выражает снижение психической активности. Особое значение имеют уголки рта. Дарвин справедливо считал опущенные книзу уголки рта рудиментом плача. Действительно, при плаксивом настроении и депрессии уголки рта опущены. Человек может шутить, казаться активным, но уголки рта выдадут его депрессивное состояние. Искривление одного угла рта, сопровождающееся временной асимметрией лица, — выражение иронической усмешки.

Что касается бровей, то любой человек активно использует их в выражении чувств. При помощи мышц лба брови можно просто подтянуть вверх. Эту мышцу, с помощью которой можно подавать сигнал удивления, называют также мышцей внимания.

Опускание бровей можно производить, используя сжимающую мышцу глаз. Эта мышца сужает глазную щель, за счет чего брови автоматически оттягиваются вниз. Еще на ранней стадии развития эта сжимающая мышца глаза приводится в действие ребенком, когда он плачет. В физиогномике ее называют мышцей трагической боли. В театре и в изобразительном искусстве боль часто изображают таким образом, что внутренние кончики

бровей приподнимаются, за счет чего все лицо принимает несчастное выражение. Ее противоположностью является мышца, наморщивающая брови. С ее помощью кончики бровей можно опустить. Спустя всего несколько дней после рождения младенец использует мышцу бровей, когда его что-то беспокоит. Таким образом, даже младенец может сконструировать у себя на лбу «морщины мыслителя». Мышца, наморщивающая брови, которую долгое время называли мышцей гнева, связана со всякого рода напряжением и неудовольствием.

В физиогномике предпринимались попытки в зависимости от положения, формы, густоты, «рисунка» и цвета бровей делать тс или иные выводы. Однако такие выводы таят в себе опасность, поскольку могут быть искажены за счет других признаков.

Мышечная активность в области носа, как правило, менее заметна. Но и такие малозаметные движения, если они многократно повторяются на протяжении жизни, становятся привычными, более того — отчасти определяют форму носа. Мышца, морщащая нос, располагается на вершине переносицы. Она расположена по прямой вниз. Когда она двигается, крылья носа и верхняя губа поднимаются. Между носом и ртом образуются две небольшие характерные складки. Эта мышца срабатывает во всех случаях, когда человек испытывает сильное недовольство. Правда, без учета конкретной ситуации

невозможно дать оценку причине недовольства — не исключено, что человек может быть недоволен сам собой.

Физиогномика дает свое толкование и величине ноздрей. Так, например, маленькие ноздри должны выражать боязливый характер, а большие — выдавать экстремальные склонности. Раздувающиеся ноздри выдают неустойчивость чувств. Объяснение этой закономерности может быть связано с тем, что в зависимости от размера ноздрей в себя можно втянуть больше или меньше воздуха и тем самым обеспечить те или иные действия. Исходя из того, что нос функционально предназначен для дыхания и восприятия запахов, можно сделать и еще один вывод: при раскрытых ноздрях запахи могут восприниматься более интенсивно, чем при зажатых. А если перенести стремление воспринимать запахи в абстрактную плоскость, то можно сделать и более обобщенный гипотетический вывод. Так же как и при открытом при удивлении рте, словно стремящемся поглотить больше информации, широко раздутые ноздри служат для интенсивного восприятия впечатлений.

Во многих психологических справочниках приводятся подробные описания выражений лиц, соответствующих тому или иному эмоциональному состоянию. Ценность таких описаний, однако, невелика, поскольку и без них все мы умеем интуитивно отличать довольное лицо от сердитого, озабоченное от испуганного и т. п.

Поэтому, опуская эти очевидные закономерности, остановимся в завершение на таком существенном аспекте, как подвижность мимических проявлений. По мнению немецкого психолога Хорста Рюкле, сильно подвижная мимика свидетельствует о легкой возбудимости от внешних раздражителей. По очень сильной мимической игре мы можем судить о быстро сменяющих друг друга внутренних переживаниях, многогранном и активном восприятии происходящего. Подвижная мимика характерна для импульсивного поведения. Малоподвижная мимика в принципе указывает на постоянство душевных процессов. Она свидетельствует о редко изменяющемся, устойчивом настроении. Такая мимика ассоциируется со спокойствием, рассудительностью, надежностью и уравновешенностью.

Впрочем, учитывая все эти параметры, не будем забывать, что каждый человек на протяжении всей жизни учится владеть своим лицом, произвольно регулировать его выражение. Некоторые преуспевают в этом настолько, что легко могут ввести в заблуждение чересчур доверчивого наблюдателя.

Приложение 13

Тест: КАК ВЫ СМЕЕТЕСЬ?

Авторы этого теста считают, что характер человека узнается не только из его поступков, манеры разговаривать. Каждому из нас присущи характерные движения, над которыми мы не задумываемся. Это касается и смеха. Как бы вы ни смеялись — громко, потихоньку, смущенно, насмешливо, звонко или с хрипотцой, — всегда смех в какой-то мере соответствует вашему характеру. Предлагаем десять наиболее распространенных «видов» смеха. Вам нужно найти в этом десятке и свою манеру смеяться и узнать о своем характере немного нового.

1. Типично ли для вас при смехе касаться мизинцем своих губ? Если да, то...

...Это означает, что у вас имеются собственные представления о хорошем тоне, грации и элегантности и что вы твердо следуете этим представлениям всегда и везде. Вам нравится быть в центре внимания.

2. Прикрываете ли при смехе рот рукой? Если да, то...

...Вы несколько робки и не слишком уверены в себе. Часто смущаетесь, предпочитаете оставаться в тени и, как говорят, «не раскрываться». Совет: не увлекайтесь самоанализом и чрезмерной самокритикой.

3. Часто ли при смехе вы запрокидываете голову? Если да, то...

...Вы, очевидно, доверчивы и легковерны, но в то же время у вас широкая натура. Иногда совершаете неожиданные поступки, согласуясь лишь со своими чувствами. А стоит, пожалуй, больше полагаться на разум.

4. Касаетесь ли при смехе рукой лица или головы? Если да, то...

...Скорее всего вы мечтатель и фантазер. Это, конечно, неплохо, но надо ли стараться так настойчиво осуществлять свои грезы, порой совсем нереалистичные? Больше трезвости в решении жизненных проблем!

5. Морщите ли вы нос, когда смеетесь? Если да, то...

...Ваши чувства и взгляды быстро и часто меняются. Вы — человек эмоциональный и, видимо, капризный. Легко поддаетесь минутному настроению, что создает трудности и для вас, и для окружающих...

6. Смеетесь громко с раскрытым ртом? Если да, то...

...Вы принадлежите к людям темпераментным. Немножко сдержанности, умеренности вам не помешало бы. Вы умеете говорить, но умейте и послушать!

7. Наклоняете голову прежде, чем тихонько рассмеяться? Если да, то...

...Вы из людей добросердечных, совестливых, привыкших приспосабливаться к обстановке и людям. Ваши чувства и поступки всегда под контролем. Никого никогда не огорчите, не расстроите.

8. Держитесь ли при смехе за подбородок? Если да, то...

...Каким бы ни был ваш возраст, совершенно очевидно, что в своем характере вы сохраняете черты юности. И, наверное, поэтому часто поступаете без

долгих раздумий (не слишком ли порой опрометчиво?).

9. Прищуриваете ли веки, когда смеетесь? Если да, то...

...Это свидетельствует об уравновешенности, вашей уверенности в себе, незаурядном уме. Вы деятельны и настойчивы, иногда, может быть, больше, чем нужно.

10. У вас нет определенной манеры смеяться. Если да, то...

...Очевидно, вы принадлежите к индивидуалистам: во всем и всегда руководствуетесь собственными мнениями и суждениями, часто пренебрегая взглядами других. Пожалуй, это многим из вашего окружения не нравится...

С глазу на глаз

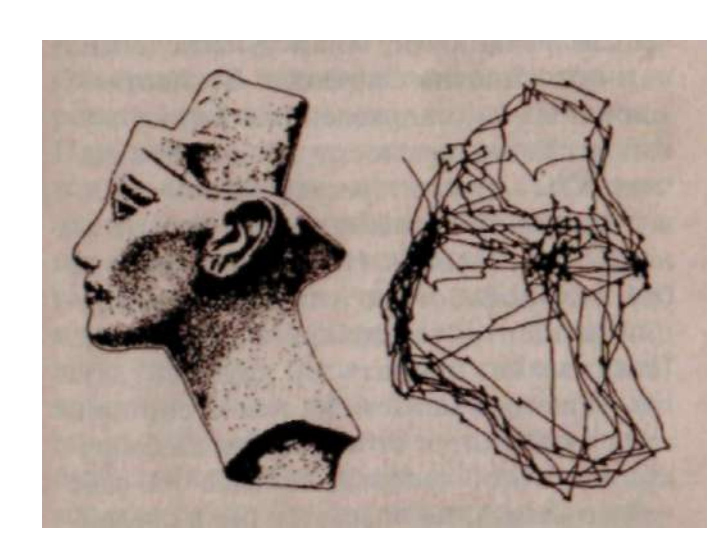
Когда глаза говорят одно, а язык другое, опытный человек больше верит первым.

Р. Эмерсон

Свыше 80% информации об окружающем мире человек воспринимает посредством органов зрения — глаз. И неудивительно, что проблемы зрительного восприятия интересовали многих ученых. Один из наиболее ярких экспериментов в этой области принадлежит нашему соотечественнику А. Л. Ярбусу. Он укреплял на зрачках испытуемого миниатюрную резиновую присоску с крохотным зеркальцем. Когда испытуемый, снабженный таким устройством, рассматривал фотографии и рисунки, луч света от направленного осветителя падал на зеркальце, отражался от него и чертил на фотобумаге след движения глазного яблока.

Ярбус установил, что при рассматривании предмета глаз совершает мельчайшие скачкообразные движения и на краткий миг замирает в некоторых ключевых точках, определяющих главные характеристики воспринимаемого объекта. Это прежде всего контур: если вслед за движением глаза соединить точки фиксации, то получится вполне узнаваемая схема воспринятого контура. Но, как оказалось, взгляд не ограничивается прослеживанием очертаний объекта. К некоторым точкам, находящимся внутри контура, он возвращается снова и снова, стараясь извлечь максимум информации из воспринимаемого изображения.

В качестве стимульного материала в данном эксперименте выступали, в частности, изображения животных и портреты людей. При анализе полученных записей нетрудно заметить, что взгляд испытуемого многократно возвращается к глазам изображенного человека или животного, даже если изображение повернуто в профиль и не смотрит на зрителя (как, например, сфотографированная сбоку статуэтка египетской царицы Нефертити).



Сам Ярбус отмечает: «При рассматривании человеческого лица наблюдатель обычно больше всего внимания уделяет глазам, губам и носу. Остальные части лица он рассматривает довольно бегло... Глаза и губы человека (или глаза и пасть животного) — наиболее подвижные и выразительные элементы лица. Глаза и губы могут сказать наблюдателю о настроении человека и о его отношении к наблюдателю, о том, какие шаги он может предпринять в последующий момент и т. д.».

Этот вывод подтвердили и опыты английских психологов, которые показали, что наш взгляд притягивают и любые два кружка, поставленные горизонтально рядом, особенно если в них выделены внутри еще и другие, меньшие кружки («зрачки»). Можно предположить, что эта автоматическая реакция на глаза унаследована нами от животных предков. В животном мире прямой, направленный взгляд служит сигналом опасности, поскольку означает: «Ты меня интересуешь в том смысле, можно ли с тобой что-то сделать — например, съесть». Недаром некоторые бабочки выработали в процессе эволюции концентрические круги на крыльях. Птица может принять эти круги за глаза готовящегося напасть на нее хищника и сама воздержится от нападения на бабочку. Конечно, человек, поймав на себе чей-то взгляд, не опасается быть съеденным. Тем не менее древний инстинкт не позволяет оставить чужой взгляд без внимания. Попробуйте провести несложный эксперимент: в большом скоплении людей (например, в общественном транспорте) пристально посмотрите на лицо случайно выбранного вами человека. Даже если он находится от вас на изрядном расстоянии и стоит вполоборота, он почти сразу же обернется и поймает ваш взгляд, словно пытаясь оценить: кому это понадобилось его рассматривать. До сего момента вы для него выступали ничем не выделяющейся частью толпы, элементом зрительного фона, к тому же нечетко воспринимаемым боковым зрением. Но ваш взгляд, даже направленный искоса, мгновенно заставил его ощутить: «Я привлекаю внимание». Пожалуй, только незаурядные красавицы, ежедневно «оглаживаемые» десятками взглядов, утратили к ним обостренную чувствительность. Обычный же человек поспешит отреагировать своим оценивающим взглядом. При этом он скорее всего испытает некоторую неловкость, поскольку в обезличенной атмосфере общественного транспорта не принято разглядывать друг друга. Не для того ли, чтобы избежать этой неловкости, пассажиры метро либо дремлют, прикрыв глаза, либо утыкаются в какое-то чтиво, хотя читать в метро не очень-то удобно. Интересно, что в автобусе, троллейбусе, трамвае читают и спят гораздо реже. Просто там сиденья расположены так, что позволяют не встречаться взглядами.

Вообще у большинства народов существует неписаный закон, запрещающий в упор рассматривать другого человека, особенно незнакомого. Это считается бестактностью или даже оскорбительной дерзостью. Пристальному взгляду приписывают и способность «наводить порчу», приносить беду. Видимо, в этом суеверии нашло отражение то чувство психологического дискомфорта, которое вызывает пристальный взгляд незнакомца.

Таким образом, глаза выступают важнейшим выразительным элементом лица, да и всего внешнего облика человека. Направленные на нас глаза свидетельствуют, по крайней мере, о проявленном к нам внимании и интересе, пускай порой кратковременном и незначительном. Однако глаза способны выразить не только это. Считается, что даже их форма и цвет многое могут сказать о внутреннем мире человека. Еще больше говорят направление и динамика взгляда. Но обо всем по порядку.

Цвет глаз — врожденное свойство, обусловленное спецификой пигментации радужной оболочки. Изменить его человек не в силах. Единственное (и то — лишь временное) средство — косметические контактные линзы. Ими, например, воспользовался один находчивый немецкий журналист, пожелавший вжиться в образ турецкого рабочего. Перевоплощение потребовало не только сильного загара и перекрашивания блондина в брюнета, но

и сокрытия голубизны глаз под темно-карими линзами. В этом образе журналист сумел вкусить все тяготы жизни гостарбайтера, которые потом живописал в сенсационных репортажах. Впрочем, этот случай — исключительный. И мы, глядя в глаза собеседнику, скорее всего можем заключить, что цвет их именно таков, каковым его создала природа. Было бы очень соблазнительно дать такому явному признаку психологическую трактовку. Но при этом нельзя забывать о расовой и национальной обусловленности этого признака.

Например, в наших краях выражения «дурной глаз» и «черный глаз» синонимичны. Испокон века считается, что способность к «сглазу», «наведению порчи» чаще свойственна черноглазым. Им также приписывается непостоянство чувств, взрывной темперамент, даже жестокость. Скорее всего такое убеждение сложилось исторически. Ведь жители наших широт — русоволосые, кареглазые и синеглазые — с глубокой древности не ждали добра от южных и восточных соседей — черноглазых брюнетов. (Вероятно, потому же настороженность вызывает нос с горбинкой.) Характерно, что в Персии и на арабском Востоке «дурным» считается голубой глаз. И наверное — по той же причине.

В современной Европе и Америке в результате многолетнего смешения народов возникло широкое многообразие внеш-

них черт, крайности в оценках смягчились. Цвет глаз служит уже источником не подозрений инквизиторов, а вдохновения поэтов. Прислушаемся к строкам Р. Киплинга:

Серые глаза — рассвет,
Пароходная сирена.
Дождь, разлука, серый след
За винтом бегущей пены.

Черные глаза — жара,
В море сонных звезд скольженье
И у борта до утра
Поцелуев отраженье.

Синие глаза —луна.
Вальса белое молчанье.
Ежедневная стена
Неизбежного прощанья.

Карие глаза — песок.
Осень, волчья степь, охота.
Скачка, вся на волосок
От паденья до полета.

Разработана и классификация психологических типов по критерию цвета глаз. Она не носит строго научного характера и возникла, главным образом, на основе житейских наблюдений. Поэтому использовать ее следует осторожно, лучше — в сочетании с трактовкой других признаков. Вот какие психологические свойства увязываются с тем или иным цветом глаз.

Серые глаза, как правило, бывают у людей, умеющих быстро реагировать на изменения обстановки и преодолевать любые трудности. Такие глаза имеют реалистичные, терпеливые, наблюдательные и умные люди. Часто они занимаются наукой. Поставив целью подчинить кого-

то своему влиянию, они часто этого добиваются.

Синие глаза обманчивы. В них хочется найти мечтательность и наивность. На самом деле все наоборот: это глаза людей, настойчиво добивающихся цели, полагающихся скорее на рассудок, нежели на интуицию. Светло-синие (голубые) глаза характерны для сангвиников, то есть людей с высокой жизненной активностью, которые живут слишком интенсивно во имя своих идей, рискуя их быстро исчерпать. Эти индивиды наделены организаторскими способностями, проницательностью и блестяще используют людей для удовлетворения своих потребностей. Индивиды с темно-синими глазами часто являются идеалистами и привлекают мягкостью манер, не всегда искренней.

Серо-синие глаза принадлежат людям сентиментальным, деликатным, увлекающимся.

Карие (коричневые) глаза характерны для холериков, умеющих много и напряженно работать, полных энергии и упорства, с сильной волей. Такие люди, однако, порой позволяют себе импульсивные, необдуманные поступки, отчасти оттого, что плохо представляют, чего от них ждут другие.

Зеленые глаза свидетельствуют о высокой чувственности, способности к сильным переживаниям. Люди с зелеными глазами остро нуждаются в любви и заботе, но и сами умеют быть преданными и

нежными. Высоко ценят всяческие блага и удовольствия и порой терзаются завистью, если они достаются другим. Стремление к наслаждению часто приводит к закреплению порочных привычек.

Черные глаза указывают на самостоятельность и стремление к господству. Впрочем, властность черноглазых людей проявляется довольно мягко, без грубости. Но когда на пути к их целям встречаются препятствия, они впадают в возбуждение и могут стать агрессивными.

Как видим, приведенные характеристики не являются всесторонними и исчерпывающими. Они могут служить скорее намеком относительно неких общих тенденций. То же касается и трактовки формы глаз, принятой в физиогномике. По этому критерию выделяются следующие свойства.

Размер глаз непосредственно связан с эмоциональностью. Разумеется, все люди испытывают какие-то чувства, но у людей с большими глазами чувства глубже и выражаются более открыто. Такие люди обаятельны, непосредственны в общении, чаще смеются. Деловые вопросы они порой склонны решать на основе своих симпатий и привязанностей, а это не всегда идет на пользу делу. Общаясь с таким человеком, нужно помнить, что ваши действия он расценивает как показатель того, нравится он вам или нет. Поэтому постарайтесь вести себя с ним приветливо и дружелюбно.

У людей с небольшими, глубоко посаженными глазами эмоциональность значительно менее выражена. Это не значит, что они бездушны, просто их чувства скрыты от постороннего взгляда. В решение деловых вопросов они стараются не вносить никаких эмоциональных элементов. Из человека с небольшими глазами получается неплохой таможенник или налоговый инспектор, который относится к работе как к рутинной процедуре и не склонен проявлять сочувствие к сетованиям нарушителя. Если же вы настроены на близкие отношения с таким человеком, не ждите от него бурных изъявлений любви и нежности — в его поведенческий репертуар они не входят.

Расстояние между глазами выступает признаком толерантности. Этому понятию придается несколько значений, в данном случае речь идет о степени допустимого отклонения от совершенства.

Чем дальше расположены друг от друга глаза, тем больший сектор пространства охватывается зрением, а чем ближе — тем обзор меньше. И в психологическом плане этот признак соответствует широте кругозора, степени сконцентрированности.

Человек с широко расставленными глазами отличается высокой толерантностью. Общаться с ним легко, поскольку он открыт и доверчив. Однако в решении практических задач он склонен к колебаниям, медлителен, часто ждет, пока про-

блема разрешится сама собой, и начинает действовать запоздало, когда ситуация рискует выйти из-под контроля. В общении с такими людьми необходимо считаться с их нерешительностью и нерасторопностью. Если приходится совместно решать какие-то задачи или поручать такому человеку ответственное дело, желательно установить четкие сроки и мягко о них напоминать. Это не должно осложнять отношений, поскольку приходится иметь дело с человеком покладистым.

Обратный признак, соответственно, свидетельствует о противоположном качестве. Люди с близко посаженными глазами отличаются высокой сосредоточенностью и стремлением к совершенству. Они болезненно реагируют, когда ситуация развивается не так, как должна была бы по их мнению. Их стремление во всем навести порядок порой небезосновательно производит впечатление чрезмерной требовательности, в том числе и к самим себе. Из таких людей получаются хорошие управленцы и, увы, бюрократы. Общаясь с ними, надо терпимо относиться к их недовольству по поводу всяческих ошибок и несовершенств. А лучше — не давать поводов для такого недовольства.

Внешние уголки глаз — индикатор критичности. Направленные книзу, они свидетельствуют о повышенной критичности восприятия. Люди с такими глазами цепко подмечают все, выходящее за

рамки. Из них получаются неплохие редакторы, корректоры, разного рода инспекторы. Однако в личных отношениях они нередко терпят крах из-за своей придирчивости и неуживчивости. Вступая в контакт с таким человеком, надо быть готовым к непрошеным критическим замечаниям и не обижаться на них. Ведь такого рода критика — неотъемлемое свойство человека и не свидетельствует об антипатии к вам. Не опасайтесь обращаться к этому человеку за советом — он с удовольствием его даст. Причем совет скорей всего окажется небесполезен. Ведь критичный человек умеет подмечать не только недостатки, но и также и преимущества, новые неожиданные возможности.

В отличие от него человек, чьи внешние уголки глаз приподняты, не отличается критическим восприятием. Общаться с такими людьми легко, так как они не склонны язвить и придираться к мелочам. Впрочем, им не удается и увидеть в мелких подробностях того или иного дела неявных, но многообещающих перспектив. Поэтому не стоит слишком полагаться на их суждения и советы.

Верхнее веко демонстрирует склонность человека к размышлениям. У людей со склонностью к анализу и рассуждению верхнее веко слегка приспущено. Таких людей иногда ошибочно считают тугодумами и упрямцами, потому что они никогда не выносят своего суждения, пока

досконально не разберутся в вопросе. Прежде чем попросить такого человека что-то сделать, надо сообщить ему все исходные данные. Помощь такого человека неоценима в том, чтобы что-то спланировать или разъяснить, — он сделает это обстоятельно, добросовестно и с удовольствием.

У людей со слабыми аналитическими способностями верхнее веко едва видно. Такие люди не затрудняют себя размышлениями и действуют порывисто, прямолинейно. Встретив такого человека, приготовьтесь к тому, что он будет идти напролом, пока не добьется желаемого.

Положение радужной оболочки выдает душевное состояние человека. Если под радужной оболочкой видна полоска белка, такой взгляд производит впечатление печального, меланхоличного. И это верное впечатление. Данный признак свидетельствует о наличии у человека некой нерешенной проблемы. Опасайтесь сближения с ним в таком состоянии, иначе его проблемы неизбежно станут и вашими. Если же вы замечаете этот признак у близкого человека, постарайтесь помочь ему разрядиться.

Американский психолог Р. Уайтсайд, выделивший и описавший все эти признаки, обратил внимание и еще на один, который был свойствен и ему самому. Он полагал: если ось взгляда одного глаза проходит выше оси взгляда другого, это отражает предрасположенность человека

к несчастным случаям. Это свойство бывает заметно не всегда, оно становится особенно явным, если человек находится в стрессовой ситуации. Уайтсайд советует не присоединяться к такому человеку, когда он ведет машину или тем более самолет, и не удивляться, если в его руках все бьется и ломается. Сам он в молодости вознамерился освоить навыки летчика, но, обнаружив у себя данное свойство, отказался от этой затеи. А инструктор Уайтсайда, обладавший тем же свойством, не внял его предостережениям и вскоре погиб: его самолет врезался в гору.

Все описанные особенности глаз (за исключением, пожалуй, меланхолического взгляда) — это анатомические характеристики, не подверженные изменениям. Разумеется, существует много косметических ухищрений, с помощью которых удается изменить форму глаз. Правда, так может быть создана лишь временная иллюзия, исчезающая при пристальном рассмотрении. Но один хитрый прием никакому наблюдателю раскрыть невозможно. И касается он того признака, который у каждого человека меняется в зависимости от обстоятельств, — степени расширения зрачка. С древних времен женщины, стремившиеся понравиться, закапывали себе в глаза экстракт беладонны. Зрачки в результате сильно расширялись. Кстати, название растения — беладонна — в переводе означает «прекрасная дама». Оправ-

дан ли расчет искусительниц? Оказывается, да. В одной психологической лаборатории был проведен несложный эксперимент. Группе мужчин показывали две почти одинаковые фотографии одной и той же девушки и предлагали сравнить их. Все испытуемые единодушно отдали предпочтение одному из портретов, хотя никто не смог объяснить свой выбор. Просто никто не заметил, что на «более симпатичной» фотографии у девушки слегка расширены зрачки. В этом и состояло единственное отличие.

Можно строить догадки, отчего расширенные зрачки придают женщине привлекательность. Наиболее убедительным кажется простое физиологическое объяснение: расширение зрачков свидетельствует об интенсивности чувств. Когда человек с особым вниманием и интересом воспринимает некий стимул, весь его организм активизируется. В частности, увеличиваются зрачки — это результат возбуждения симпатической нервной системы. Понятно, что, когда влюбленный смотрит на свою избранницу, он ищет в ее глазах свидетельство возбуждения и интереса. Соответственно, расширяются и его собственные зрачки. Впрочем, зрачки расширяются и от темноты. Не потому ли принято романтические свидания назначать в слабоосвещенных местах, а для придания атмосфере интимности — специально приглушать освещение?

Американский исследователь Э. Хесс

задался целью узнать, в какой степени можно выявить интерес, проявляемый людьми к некоторым изображениям, просто наблюдая за реакцией их зрачков. Например, он предъявлял группе студентов и студенток серию фотографий, на которых были представлены маленькие дети, матери с младенцами, обнаженные мужчины и женщины, а также пейзажи.

Вид пейзажей не вызывал у испытуемых обоих полов никакой реакции. То же было с мужчинами, смотрящими на фотографии младенцев, но зрачки большинства из них значительно расширялись при виде фотографий обнаженных женщин. Что касается реакции у женщин, то Хесс отмечал, что она проявляется при виде фотографий матерей с детьми, а также обнаженных мужчин и младенцев.

Исследователи также установили, что почти у всех мужчин при просмотре порнографических фильмов зрачки увеличиваются примерно в три раза. В той же самой ситуации зрачки у женщин… увеличиваются еще больше!

Эксперименты, проведенные с профессиональными карточными игроками, показали, что мало кто из них выигрывал, если соперник был в темных очках. Удачное сочетание карт на руках заставляет зрачки расширяться. Это подсознательно отмечает партнер и соответственно планирует свой ход. Лишенный такой «сигнализации», игрок проигрывает чаще обычного.

Этот феномен был известен еще в Древнем Китае торговцам нефритом и жемчугом. Они специально носили темные очки, чтобы расширение зрачка не выдало их возбуждение при виде особо ценных экземпляров и не позволило продавцу поднять цену.

Можно научиться волевым усилием управлять своим взглядом, но научиться управлять зрачками практически невозможно. Следите за зрачками партнера — динамика изменения их величины позволит довольно точно определить его состояние и отношение к вам. Расширение зрачков выдает усиление интереса к вам, а сужение — появление враждебности и неприятия.

Скорее всего наряду со своей первичной функцией реагирования на световое раздражение зрачки частично берут на себя и роль «затворного механизма», препятствующего проникновению неприятных ощущений. Однако более эффективно эту роль исполняют веки, способные превратить глаза в щелочки либо широко их распахнуть.

Согласитесь: нас сильно раздражают люди, которые во время разговора опускают веки. Этот неосознанный жест является попыткой человека убрать вас из поля зрения, потому что вы ему неприятны или неинтересны. Заметив такой взгляд у собеседника, имейте в виду: что-то в вас вызывает отрицательную реакцию и нужно что-то изменить, если вы заинтересованы в успешном контакте.

Впрочем, кратковременное закрывание глаз, если оно сопровождается иными положительными симптомами, может свидетельствовать и о том, что собеседник с вами согласен и одобряет ваше поведение. Он как бы сигнализирует: «Воспринятого вполне достаточно для удовлетворен !я». На этом примере видно, что один и тот же признак, рассмотренный изолированно, может быть неправильно оценен. Адекватную оценку обеспечивает умелы it анализ целой совокупности поведенческих проявлений.

Точно так же и широко раскрытые глаза могут свидетельствовать о разных состояниях. Помня о том, что глаза — основной канал информации о мире, можно предположить, что широко открытые, вытаращенные глаза в первую очередь выдают бессознательное стремление воспринять максимум информации. Глаза широко раскрываются и от испуга, и от неожиданной радости, восхищения. Они производят впечатление открытости, искренности. Но не всегда надо поддаваться этому впечатлению. Многие отпетые мошенники стараются завлечь свои жертвы, вольно или невольно широко раскрывая глаза и тем самым пытаясь вызвать к себе доверие.

Чрезмерное раскрытие глазной щели быстро утомляет. Поэтому вытаращенные глаза можно наблюдать лишь в течение

короткого промежутка времени, то есть так долго, пока сохраняется ощущение ужаса, радости или удивления, требующее полной ориентации.

Если глаза широко раскрыты более значительное время, это свидетельствует о целенаправленном внимании, открытости, готовности вступить в контакт.

В положении глаз между вытаращенными и закрытыми можно отметить множество оттенков, которые условно сводятся к двум переходным состояниям. Это прикрытые и прищуренные глаза. В первом случае верхнее веко без напряжения закрывает верхнюю часть глаза. Такое положение уже не позволяет получить четкого изображения на сетчатке. Из этого можно сделать вывод об отсутствии в данный момент у человека активного интереса к окружающему миру. Такая позиция может объясняться множеством причин — от простой усталости и до надменности, когда других «не удостаивают взгляда». Именно при этом положении глаз важно учитывать и прочие сигналы. Так, одновременно опущенные уголки губ свидетельствуют скорее о высокомерии, а не о равнодушии, вызванном усталостью.

Прищуренные глаза выражают вынужденную защиту от какой-то неприятности. Человек рефлекторно щурит глаза при воздействии каких-то болезненных или обременительных раздражителей: яркого света, едкого дыма, инородного тела (соринки) или вещества (мыльной пены). Часто одно упоминание этих раздражителей заставляет прищуриться.

Кроме того, прищуренные глаза служат выражением общего неудобства, боли, неприятных мыслей и чувств. В общении прищуренный взгляд правильнее расценить как недоброжелательный: вас рассматривают, как сквозь прорезь прицела; вы настолько неприятны, что видеть вас не хочется, но и упускать из виду нельзя.

Самый распространенный в житейской психологии критерий оценки человека — направление взгляда. Считается, что если взгляд у человека прямой и открытый, то и сам человек таков. А тот, кто «прячет глаза», избегает встречи взглядов, — скорее всего неискренен и недоброжелателен.

Подобной точки зрения придерживаются и некоторые психологи. Так, немецкий исследователь X. Рюкле пишет: «Прямой взгляд больше всего подходит для установления зрительного контакта с симпатичными вам людьми. В человеческих взаимоотношениях этот взгляд свидетельствует о заинтересованности и уважительном отношении, о готовности к откровенному и прямому общению. Без всяких тайных причин и околичностей такой взгляд сигнализирует о порядочности, уверенности в себе и прямом характере».

Но было бы недопустимой поспеш-

ностью выносить суждение о человеке на основании лишь одного этого признака. Дело в том, что способность к прямому зрительному контакту усваивается в детские годы и зависит от культурных условий развития человека. Исследования, проведенные в США, показали, что навыки использования взгляда в общении, будучи усвоены в раннем возрасте, на протяжении жизни почти не меняются, даже если человек попадает в иную среду.

Этнографы, занимавшиеся этим вопросом, делят человеческие сообщества на контактные и неконтактные. В контактных культурах, к которым относятся в основном южные народы — испанцы, португальцы, итальянцы, латиноамериканцы, арабы, — взгляд в общении имеет гораздо большее значение (надо отметить, что люди контактных культур при разговоре и стоят друг к другу ближе, и чаще прикасаются друг к другу). У арабов, например, детей с малых лет специально учат при разговоре смотреть человеку прямо в глаза, иной взгляд считается невежливым.

В неконтактных культурах, к каковым могут быть причислены скандинавы и другие народы, населяющие север Европы, а также японцы, индийцы и пакистанцы, рассматривание в упор человека, особенно незнакомца, издавна считается неприличным.

Человек, мало смотрящий на собеседника, кажется представителям контактных культур неискренним и холодным, а «неконтактному» собеседнику «контактный» кажется навязчивым, бестактным, даже нахальным.

Вообще «этнография взгляда» чрезвычайно разнообразна и интересна. Индейцы племени навахо учат детей не смотреть на собеседника. У южноамериканских индейцев племен витуто и бороро говорящий и слушающий смотрят в разные стороны, а если рассказчик обращается к большой аудитории, он обязан повернуться к слушателям спиной и обратить свой взгляд в глубь хижины. Японцы при разговоре смотрят на шею собеседника, куда-нибудь под подбородок, таким образом, что глаза и лицо партнера находятся в поле периферийного зрения. Прямой взгляд в лицо, по их понятиям, невежлив. У других народов такое правило распространяется лишь на определенные случаи общения. Так, у кенийского племени луо зять и теща во время разговора должны повернуться друг к другу спиной.

Психологи установили, что независимо от культуры женщины используют прямой взгляд намного чаще мужчин. М. Аргайл считает это их врожденным качеством и указывает, что уже с шестимесячного возраста девочки заметно «глазастее» мальчиков. С возрастом эта разница увеличивается. Женщина менее склонна воспринимать пристальный взгляд как сигнал угрозы, но, напротив, считает его

выражением интереса и желания установить человеческий контакт. По мнению Аргайла, такое поведение объясняется традиционной социальной ролью женщины как воспитательницы детей. Она нуждается в этом средстве общения, устанавливая психологический контакт с ребенком, еще не умеющим говорить.

К сожалению, непонимание этого явления делает некоторых девушек легкой добычей преступников и насильников. То, что девушка сама трактует всего лишь как легкий интерес, другими подчас воспринимается как призыв и обещание.

Интересно мнение психиатра В. Леви: «Есть люди, которые никогда не смотрят в глаза: вы просто не знаете, какие у них глаза, так старательно они их прячут. Не спешите думать, что у такого человека нечиста совесть или он трус. Нет, ни у кого вы не найдете более ясного и твердого взгляда, чем у закоренелого подлеца. Среди тех же, кто упорно избегает смотреть в глаза, как раз *довольно часто* встречаются люди с повышенным чувством ответственности и твердой волей. Некоторые застенчивые люди, наоборот, упорно смотрят в глаза другим, чтобы победить и скрыть свою застенчивость. Это тоже неэффективно — ибо собеседник в ответ на такой напряженный взгляд тоже напрягается, и возникает взаимная цепная реакция скованности. Боязнь смотреть в глаза можно скорее назвать своеобразной атавистической застенчивостью, рудиментом

древнего поведения, и если она действительно проявляется при нечистой совести, то главным образом у тех, кто к этому еще не привык».

Более того, надо иметь в виду: если собеседник долго смотрит на вас в упор остановившимся («остекленевшим») взглядом, это скорее всего значит, что половину сказанного вами он пропускает мимо ушей. Напротив, когда собеседник искренне слушает, он может бессознательно вращать глазами — признак того, что он прикладывает усилия, чтобы полностью постигнуть смысл ваших слов. Если он опускает глаза, это свидетельствует о том, что он сильно переживает сказанное вами.

Глаза, заведенные вверх и налево, означают, что слушатель полностью поглощен содержанием вашей речи. Глаза, направленные вверх и направо — также большая внимательность и попытка сопоставления того, что вы говорите, с собственным опытом и знаниями.

В любом общении, как считают психологи, взгляд выполняет функцию синхронизации. Говорящий обычно меньше смотрит на партнера, чем слушающий. Считают, что это дает ему возможность больше концентрироваться на содержании своих высказываний, не отвлекаясь. Но примерно за секунду до окончания длинной фразы или нескольких логически связанных фраз говорящий устремляет взгляд прямо в лицо слушателю, как бы давая сигнал: я заканчиваю, теперь ваша

очередь. Партнер, берущий слово, в свою очередь отводит глаза.

М. Аргайл и его сотрудники показали, что взгляды помогают поддерживать контакт при разговоре. Взглядом как бы компенсируется действие факторов, разделяющих собеседников. Например, если попросить беседующих сесть по разным сторонам широкого стола, окажется, что они чаще смотрят друг на друга, чем когда беседуют, сидя за узким столом. В данном случае увеличение расстояния между партнерами компенсируется увеличением частоты взглядов.

Частота прямых взглядов на собеседника зависит и от того, «выше» или «ниже» себя вы его считаете: старше ли он вас, занимает ли более высокое общественное положение. Группа психологов из Линфилд-колледжа экспериментировала со студентками. Каждой из испытуемых экспериментатор представлял другую, незнакомую ей студентку и просил обсудить какую-то проблему. Но одним говорил, что их собеседница — аспирантка из другого колледжа, другим ее представляли как выпускницу школы, которая уже не первый год не может поступить в вуз. Если студентки полагали, что их положение выше, чем у партнерши, они смотрели на нее и когда сами говорили, и когда только слушали. Если же они считали, что их положение ниже, то количество взглядов оказывалось при слушании больше, чем при говорении.

Отсутствие взгляда также может быть сигналом. Можно подчеркнуто отводить глаза, показывая, что игнорируешь партнера, не хочешь иметь с ним дела. Ту же роль выполняет и расфокусированный взгляд, когда оси зрения не сконцентрированы на человеке, а направлены параллельно. Встретив такой взгляд, можно заключить, что перед вами человек, впавший в задумчивость — объекты внешнего мира (в том числе и вы) в данный момент не привлекают его интереса. Но не исключено, что этот взгляд — признак надменности. С его помощью человек демонстрирует, что вы для него буквально пустое место.

Вообще наблюдения в самых разных ситуациях показали, что положительные эмоции сопровождаются возрастанием количества взглядов, отрицательные ощущения характеризуются отказом смотреть на собеседника.

Интересно, что женщины дольше смотрят на тех, кто им нравится, а мужчины — на тех, кому они нравятся.

Кроме того, частота зрительных контактов зависит от темы разговора: при обсуждении приятной темы легко смотреть в глаза собеседнику, но мы избегаем делать это, если речь заходит о чем-то менее приятном.

В целом люди смотрят друг на друга от 1/3 до 2/3 времени беседы. Установлено, что если два человека смотрят друг на друга еще чаще, то они больше заинтере-

сованы в самом собеседнике, чем в том, что он говорит. Правда, это может быть интерес разного рода, и о его характере следует судить по степени расширения зрачков: партнер может считать вас интересным и привлекательным — в этом случае его зрачки несколько расширены, либо он по отношению к вам настроен враждебно и посылает вам бессловесный вызов; в этом случае зрачки будут сужены.

Известный специалист по невербальному общению Алан Пиз подразделяет все взгляды, которыми обмениваются люди в общении, на деловые, социальные и интимные.

Представьте, что в области лба вашего собеседника нарисован небольшой треугольник, образованный сочетанием трех точек — глаз и середины лба. Постарайтесь во время делового контакта большую часть времени смотреть именно в этот треугольник. Тем самым вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз партнера, вы можете регулировать ход переговоров при помощи взгляда.

Если вы опускаете взгляд ниже уровня глаз собеседника до его рта и смотрите в проекцию треугольника «глаза-рот», то используете таким образом социальный («светский») взгляд, наиболее подходящий для нейтрального общения.

Смещение взгляда вниз, на другие части тела собеседника — показатель интимности. Кстати, женщины всегда хорошо чувствуют на себе интимный взгляд мужчины, чего нельзя сказать о последних. Такая «невнимательность» мужчин нередко разочаровывает прекрасный пол.

Таким образом, правильно истолковывая и используя язык взгляда, можно значительно облегчить понимание другого человека и взаимодействие с ним. При этом нелишне помнить о результатах еще одного эксперимента. Немецкие психологи проводили опыты с добровольцами, которые были незнакомы друг с другом. После короткой беседы от испытуемых требовалось сообщить, кто из партнеров им наиболее симпатичен. Выяснитлось: те, кто выдерживал более продолжительный зрительный контакт, оценивались в общем как более симпатичные люди.

Приложение 14

ВОСТОЧНАЯ ФИЗИОГНОМИКА О ФОРМЕ ГЛАЗ

В глубокой древности китайские физиогномисты создали классификацию человеческих глаз, взяв за ее основу сходство с формой глаз реальных и мифических животных. Вот некоторые из выделенных ими типов.



1



2



3



4



5



6

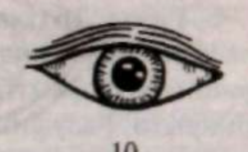


7



8

9



10



11



12



13





14



15

1. Глаза Дракона. Довольно большие властные глаза с единственным веком красивой формы, которое обычно полуприкрыто. Радужные оболочки четко очерчены, с живым блеском. Такой человек бывает властным и авторитетным. Глаза дракона нередко встречаются у правителей и политических деятелей. 2. Глаза льва. Большие глаза со складками на веках, как на нижних, так и на верхних. Люди с такими веками наделены обостренным чувством справедливости и большими организаторскими способностями. Их предназначение — командовать армиями или возглавлять деловые империи. 3. Глаза тигра. Довольно круглые глаза с желтоватым оттенком и сильным блеском. Свидетельствуют об импульсивном и жестком характере. Личности с такими глазами нередко добиваются высокого общественного положения. 4. Глаза волка. Радужные оболочки относительно маленькие по сравнению с белой частью глазного яблока. Люди с такими глазами обычно недоброго нрава, жестоки, мстительны и безжалостны, но и сами часто подвергаются насилию. 5. Глаза кошки. Глаза с двойными веками и темно-желтыми радужными оболочками. Человек с такими глазами нередко производит болезненное впечатление, что вызывает сострадание у других. Такие люди обладают сильной привлекательностью для лиц противоположного пола. 6. Глаза Феникса. Длинные глаза с двойными веками и небольшими «хвостиками», идущими вверх и

вниз. Радужные оболочки расположены на темной стороне, обладают сильным блеском. Такой тип глаз нередко встречается у людей, наделенных выдающимися деловыми или художественными способностями. 7. Глаза петуха. Чаще голубые или светло-карие. Радужные оболочки расчерчены линиями, исходящими из зрачка, как спицы колеса. Люди с такими глазами очень подвержены всевозможным злоключениям. 8. Глаза борова. Верхние веки имеют излом и направлены вверх вблизи угла глаза. Радужные оболочки тусклые, темноватой окраски. Люди с такими глазами имеют грубый и жестокий характер, нередко попадают в затруднительное положение. 9. Глаза обезьяны. Маленькие глаза с двойными нижними веками, с черными радужными оболочками. Такие люди обычно беспокойны, имеют неустойчивый темперамент, плохо уживаются с окружающими. 10. Глаза овцы. Длинные, узкие глаза с тремя слоями кожи на верхних веках. Радужные оболочки слишком малы, чтобы сбалансировать белки глаз, имеют черновато-желтый цвет и расфокусированный блеск. Люди с такими глазами нередко бывают подвержены саморазрушительным настроениям. 11. Глаза слона. Узкие, длинные глаза с двойными или тройными веками, которые редко открываются широко. Люди с такими глазами обычно спокойны и дружелюбны, неторопливы в действиях и в мыслях. Женщины с таким типом глаз отличаются повышенной чувственное-

тью. 12. Глаза лошади. Треугольные глаза с провисающими веками. Свидетельствуют о высокой эмоциональности, непостоянстве чувств, склонности к риску. 13. Глаза змеи. Малая радужная оболочка с красноватым оттенком и неуправляемым блеском. Указывают на взрывной характер, обидчивость. 14. Глаза рака. Глазные яблоки заметно выступают вперед. Признак упрямой, храброй и честолюбивой личности. Женщины с такими глазами — верные жены и хорошие хозяйки. 15. Глаза рыбы. Верхнее веко спадает на внешний угол и имеет сильный скос вниз. За внешним спокойствием таких людей скрывается неустойчивость и импульсивность.

Национальные особенности невербального поведения

Коварная это вещь —культура общения: присутствие ее незаметно, зато отсутствие замечаешь сразу.

С. Муратов

Чем больше в культуре прослеживается зависимость общения от ситуации, тем большее внимание в ней уделяется невербальному поведению — мимике, жестам, прикосновениям, контакту глаз, пространственно-временной организации общения и т. п. Например, в Японии, с одной стороны, молчание не рассматривается как вакуум общения и даже оценивается как проявление силы и мужественности, а с другой стороны, «органом речи» для японца является взгляд, а глаза говорят в той же мере, что и язык. Именно встретив взгляд другого человека, японец понимает движения его души и может на ходу перестроить свое вербальное поведение.

Видимо, в этом русская культура имеет некоторое сходство с японской. Так, Э. Эриксон приписывал русским особую выразительность глаз, их использование «как эмоционального рецептора, как алч-

ного захватчика и как органа взаимной душевной капитуляции».

Но на этом сходство кончается. В Японии не принято смотреть прямо в глаза друг другу: женщины не смотрят в глаза мужчинам, а мужчины — женщинам, японский оратор смотрит обычно куда-то вбок, а подчиненный, выслушивая выговор начальника, опускает глаза и улыбается. Так как в японской культуре контакт глаз не является обязательным атрибутом коммуникации, жителям этой страны подчас трудно выдержать нагрузку чужого взгляда. Иными словами, Япония — одна из наименее «глазеющих» культур.

Русская же культура — «глазеющая», по крайней мере по сравнению с англосаксонскими культурами. Сравнивая США и Англию, Э. Холл отмечает, что американцы смотрят в глаза лишь в том случае, когда хотят убедиться, что партнер по общению их правильно понял. А для англичан контакт глаз более привычен: им приходится смотреть на собеседника, который моргает, чтобы показать, что слушает. Но преподаватели лингвострановедения предупреждают российских учащихся: в Англии считается неприличным столь пристально смотреть в глаза, как это принято — и даже поощряется — в России.

Русский обычай смотреть прямо в глаза Э. Эриксон обнаружил и в литературных произведениях. Действительно, герои классической русской литературы в доверительной беседе, раскрываясь перед

собеседником, не отрывают друг от друга згляда. Тем самым писатели не просто отмечают обычай смотреть в глаза, а подчеркивают неразрывную связь теплоты и откровенности в отношениях с контактом глаз.

В романе Л. Н. Толстого «Анна Каренина» Долли, желая вызвать на откровенность Каренина, говорит, *глядя ему в глаза.* Но собеседник, которого она считает холодным, бесчувственным человеком, вначале отвечает, *не глядя на нее,* затем *почти закрыв глаза,* и наконец, *не глядя ей в глаза.* И только решившись на откровенность, Каренин говорит, *прямо взглянув в доброе взволнованное лицо Долли.* Именно тогда, когда Каренин *взглянул в лицо,* Долли стало его жалко. И после этого глаза Каренина еще *глядели прямо на нее.* Но это были *мутные глаза:* краткий момент искренности закончился для Алексея Александровича, он *опять стал холоден, как и при начале разговора.*

Контакт глаз — лишь один из элементов невербального поведения, основанного на оптико-кинетической системе знаков (или кинесике). В эту систему входит все богатство экспрессивного поведения человека — мимика, жесты, поза, походка. Именно на примере некоторых видов экспрессивного поведения мы рассмотрим основную проблему, встающую перед исследователями невербального поведения в целом, — проблему степени его универсальности и обусловленности культурой, а значит, возможностей взаимопо-

нимания при общении представителей разных народов.

Согласно теории эволюции Ч. Дарвина, мимика — движения лица, выражающие эмоции, — является врожденной, не зависимой от расы и культуры и не различается у человеческих существ во всем мире. Тем не менее в первой половине XX века многие ведущие культурантропологи, прежде всего Маргарет Мид, обнаружили многочисленные свидетельства того, что у представителей разных культур существуют значительные различия в экспрессивном поведении, в том числе и в мимике. По их мнению, выявленные различия означают, что мимика — это язык, которым, как и любым другим, человек овладевает в процессе социализации. Только благодаря тому, что японцев с детства учат не расстраивать своими переживаниями окружающих, они, испытывая глубокое горе от смерти близких, сообщают об этом с улыбкой.

Впрочем, буквально в последние годы и в самой Японии, и за ее пределами зрители оказались свидетелями целой серии телезрелищ, противоречащих всем канонам японской культуры: мужчины (чаще всего это случалось с теми, кто потерпел финансовое фиаско) всхлипывали, рыдали, ревели. Объяснения тому, что и «японцы тоже плачут», психологи ищут в произошедших на протяжении жизни последних поколений изменениях в системе семейного воспитания, когда влияние отца из-за его загруженности во многих семьях свелось к минимуму, а для матери сын превратился в некий драгоценный сосуд, которым надо любоваться.

В 60-х годах П. Экманом и У. Фризеном была проведена целая серия экспериментов, выявивших инвариантность мимики в разных культурах и получивших название «исследований универсальности». Так, в одном из экспериментов испытуемые из пяти стран (Аргентины, Бразилии, США, Чили и Японии) должны были определить, какой из шести эмоций — гневом, грустью, отвращением, страхом, радостью или удивлением — охвачены люди на показанных им фотографиях. Так как был выявлен высокий уровень согласия представителей всех культур в опознании шести эмоций, был сделан вывод об отсутствии культурной специфики мимики. Правда, исследования проводились в индустриальных и в значительной степени американизированных культурах. Поэтому оставалась высокая вероятность того, что смысл экспрессивных выражений на лицах людей, сфотографированных в США, опознавался и в других странах благодаря знакомству с американскими кинофильмами, телевизионными программами и журналами.

Но когда сходное исследование было проведено на Новой Гвинее, испытуемые — члены двух не имеющих письменности племен — продемонстрировали результаты, сопоставимые с ранее полученными данными, лишь иногда смешивая страх и удивление. Более того, для увели-

чения надежности результатов исследователи сделали еще один шаг, предъявив студентам из США, которые никогда прежде не видели представителей племен с Новой Гвинеи, их фотографии, запечатлевшие на лицах все те же эмоции. И новые результаты оказались аналогичными предыдущим: испытуемые опознали все эмоции, испытывая некоторые затруднения лишь при разграничении страха и удивления.

Экман и Фризен попытались ответить еще на один вопрос: одинаковым ли образом в реальной жизни отражаются на лицах людей те эмоции, которые они опознают на фотографиях. В исследовании, проведенном в США и Японии, испытуемым показывали вызывающие определенные эмоции фильмы и записывали — без их ведома — их реакции на видео. И в этом случае подтвердилась гипотеза об универсальности экспрессивных выражений лица — просмотр одних и тех же эпизодов сопровождался одной и той же мимикой у американцев и японцев.

В дальнейшем исследования, повторяющие и развивающие работы Экмана и Фризена, проводились в других странах, другими исследователями, и все они подтвердили их основные выводы. Хотя и были обнаружены некоторые межкультурные вариации в мимике, в настоящее время универсальность отражения основных эмоций в выражениях лица общепризнанна. Более того, в исследовании, проведенном одновременно в десяти странах, было выявлено, что по мимике представителей чужих культур очень хорошо опознаются не только «чистые», но и смешанные эмоции.

Но если в вопросе об универсальности человеческой мимики правы Дарвин и современные психологи, то как же быть с многочисленными данными культурантропологов о существенных различиях в проявлении эмоций у представителей разных культур?

Во-первых, не вызывает сомнений, что существуют элементы мимики, использование которых несет на себе явный отпечаток культуры. Так, в Америке мигание двумя глазами обычно означает согласие или одобрение, и американский ребенок познает его значение, наблюдая за родителями и другими окружающими его людьми. А азиатский ребенок мигать не учится — во многих восточных культурах подмигивание считается дурной привычкой и может обидеть человека.

Во-вторых, не только психолог, но и любой наблюдательный человек, взаимодействующий с представителями различных народов, видит межкультурные вариации в частоте и интенсивности отражения тех или иных эмоций на их лицах.

Иными словами, в каждой культуре выработаны передающиеся из поколения в поколение правила, регулирующие экспрессивные выражения лица и предписывающие, какие — универсальные по своей сути — эмоции позволительно показы-

вать в определенных ситуациях, а какие положено прятать. Экман и Фризен назвали их культурно обусловленными правилами «показа» эмоций.

Так, очень строгие правила «показа», а точнее «сокрытия», маскировки эмоций существуют в японской культуре. Практически все наблюдатели отмечают, что у жителей Страны восходящего солнца, как правило, спокойное, безмятежное выражение лица, независимо от внутренних эмоций, которые они стремятся скрывать, пряча под маской. (Правда, среди близких японцы любят смеяться и улыбаться, считая возможным «снять маски», дать волю чувствам печали и радости.)

Эта особенность японской культуры отразилась и на результатах сравнительно-культурного исследования, проведенного Экманом и Фризеном. Как уже отмечалось, при просмотре вызывающего стресс фильма в одиночестве на лицах американцев и японцев выражались одинаковые эмоции. Но, смотря фильм в присутствии экспериментатора, американские испытуемые демонстрировали те же эмоции отвращения, страха, грусти или гнева, в то время как у японцев негативные эмоции стали отражаться на лице реже и заменялись улыбкой.

Иными словами, даже присутствия экспериментатора оказалось достаточным для того, чтобы у японских испытуемых активизировались культурно-специфичные правила «показа» эмоций и проявились отличия от американцев. Следует

также отметить, что на поведение японцев, придающих огромное значение статусу взаимодействующих с ними людей, не могло не повлиять то обстоятельство, что при демонстрации фильма присутствовал «старший высокостатусный экспериментатор».

В последние годы психологи обратили особое внимание на межкультурные различия правил «показа» эмоций в разных ситуациях. В исследовании, проведенном в Венгрии, Польше и США, испытуемые должны были оценить, насколько уместной была бы демонстрация эмоций в присутствии членов своей группы (например, близких друзей или родственников) и в присутствии членов чужой группы (например, в общественном месте, в присутствии случайных знакомых). По мнению поляков и венгров, «среди своих» уместны позитивные эмоции, а негативные демонстрировать не следует. Показ негативных эмоций более уместен «среди чужих». Иными словами, испытуемые из Восточной Европы проявили стремление не расстраивать плохим настроением членов своей группы и мало заботы о чужих. Если судить по этим результатам, польская и венгерская культуры более коллективистичны, чем американская. Американские испытуемые посчитали более приемлемыми проявления гнева, отвращения или страха перед родственниками или друзьями, а не перед посторонними, в присутствии которых человеку в США

положено всегда демонстрировать оптимизм и радость жизни.

Еще одним видом экспрессивного поведения человека являются жесты или выразительные движения рук. В обыденном сознании существует убеждение, что с их помощью — «на пальцах» — представители разных культур, даже не зная языка друг друга, могут объясниться между собой. Действительно, иностранцы о многом могут договориться с местными жителями с помощью жестов, имитирующих действия: изображающих курение сигареты, зажигание спички и т. п. Но даже в этом случае жесты могут быть поняты не везде, так как предполагают знакомство с теми или иными предметами. Кулак с отведенным указательным пальцем, предназначенный для показа пистолета, не дает основы для опознания в первобытной культуре, не знакомой с огнестрельным оружием.

В наше время появилось большое количество работ, описывающих и систематизирующих жесты. В результате становится все более очевидным, что большинство жестов культурно-специфичны и не только не способствуют межкультурному общению, но и затрудняют его. Существует множество историй о попавших в затруднительное положение путешественниках, использовавших привычные для них жесты, которые, как оказалось, в других странах имеют совсем другое значение. Г. Триандис приводит пример, как американский президент Р. Никсон, не

желая того, оскорбил бразильцев: он сложил в кольцо большой и указательный пальцы, то есть использовал жест, означающий «о'кей» в США, но непристойный в Бразилии. Одинаковые по технике исполнения жесты могут по-разному интерпретироваться даже в разных районах страны. Так, региональные различия в значении кивания и покачивания головой из стороны в сторону как согласия или несогласия отмечены в Греции и Турции.

При подготовке человека к взаимодействию в инокультурной среде психологи обычно рекомендуют во избежание недоразумений использовать жесты как можно реже. Этой же точки зрения придерживаются и специалисты по страноведению, полагая, что на первом этапе изучения иностранного языка учащимся следует исключить невербальные средства своей национальной культуры, так как выучить и правильно употреблять систему жестов сложнее, чем выучить язык. Постепенно они должны быть ознакомлены с наиболее характерными жестами культуры изучаемого языка, но нет никакой необходимости стремиться использовать все жесты: в ряде случаев то, что у носителя языка кажется обычным, у представителя другой культуры становится неуместным.

Разные типы жестов в разной степени связаны с культурой. Адапторы (почесывание носа, покусывание губ) помогают нашему телу адаптироваться к окружающей обстановке, но со временем могут и утратить эту функцию. Хотя они слабо

используются при межличностном общении, именно культура определяет, какие из них прилично или неприлично использовать в той или иной ситуации. Иными словами, правилам их использования человек обучается по ходу воспитания.

Иллюстраторы непосредственно связаны с содержанием речи, визуально подчеркивают или иллюстрируют то, что слова пытаются выразить символически. Различия между культурами состоят в частоте и правилах использования определенных жестов. Некоторые культуры поощряют своих членов к экспрессии в жестах во время разговора. К ним относятся еврейская и итальянская культуры, но манера жестикуляции в каждой из них имеет свой национальный колорит. В других культурах людей с детства приучают быть сдержанными при использовании жестов как иллюстраторов речи: в Японии считается похвальной умеренность и сдержанность в движениях, жесты японцев едва уловимы.

Все культуры выработали жесты-символы, способные самостоятельно передавать сообщение, хотя они часто и сопровождают речь. Именно одним из культурно-специфичных символических жестов так неудачно воспользовался американский президент Никсон в Бразилии. Кстати говоря, значение сложенных кольцом большого и указательного пальцев чрезвычайно многообразно: в США это символ того, что все прекрасно, на юге Франции — «плохо», «ноль», в Японии — «дай мне немного денег», а в некоторых регионах Европы (например, в Португалии), как и в Бразилии, — весьма непристойный, оскорбительный жест.

Итак, между символическими жестами в разных культурах существуют весьма значительные различия. Исследователи пришли к заключению, что они тем сложнее для понимания в чужой культуре, чем больше дистанция между формой жеста и референтом (тем, что должно быть изображено). «Намекающий» жест рукой «иди ко мне», видимо, будет понят повсеместно, хотя в разных культурах он не абсолютно идентичен: русские обращают ладонь к себе и раскачивают кисть вперед и назад, а японцы вытягивают руку вперед ладонью вниз и согнутыми пальцами делают движение в свою сторону. А вот «договорный» русский жест «отлично» — поднятый вверх большой палец сжатой в кулак руки — может и не быть идентифицирован в другой культуре как символ одобрения или восхищения. Во многих странах таким жестом принято выражать просьбу к проезжающим водителям подвезти вас. Иностранцам, пытавшимся таким способом останавливать машины на русских дорогах, приходилось проводить немало времени в бесплодном ожидании и недоумении, тогда как и водители, проезжая мимо, также недоумевали: отчего это человеку пришло в голову демонстрировать им одобрительный жест?

В той или иной степени обусловлены

культурой и другие элементы экспрессивного поведения человека, например поза. В Америке движение с выпрямленным телом символизирует силу, агрессивность и доверие. Когда же американцы видят согбенную фигуру, то могут «прочитать» потерю статуса и достоинства. А в Японии люди, выпрямившие поясницу, считаются высокомерными.

Уроженец Тибета, встретив незнакомого, показывает ему язык. Этим знаком приветствия он хочет сказать: «У меня на уме нет ничего дурного». Тем же жестом индеец майя обозначал, что он обладает мудростью, индус так выражает гнев, китаец — угрозу, а европеец — насмешку, поддразнивание.

Эскимосы в знак приветствия ударяют знакомого кулаком по голове и плечам. Лапландцы трутся носами. Житель Андаманских островов садится к другому на колени, обнимает за шею и плачет, муж может сесть на колени жене.

Когда француз, немец или итальянец считает какую-либо идею глупой, он выразительно стучит себя по голове; немецкий шлепок по лбу открытой ладонью — эквивалент восклицания: «Да ты с ума сошел!» Кроме того, немцы так же, как американцы, французы и итальянцы, имеют обыкновение рисовать указательным пальцем спираль у головы, что означает: «Сумасшедшая идея...»

И, напротив, когда британец или испанец стучит себя по лбу, всем ясно, что он доволен, и не кем-нибудь, а собой.

Несмотря на то, что в этом жесте присутствует доля самоиронии, человек все-таки хвалит себя за сообразительность: «Вот это ум!» Если голландец, стуча себя по лбу, вытягивает указательный палец вверх, то это означает, что он по достоинству оценил ум собеседника. Но если же палец укажет в сторону, то это означает, что у того мозги набекрень.

Немцы часто поднимают брови в знак восхищения чьей-то идеей. То же самое в Британии будет расценено как выражение скептицизма. А китаец поднимает брови, когда сердится.

Даже такие, казалось бы, универсальные движения, как кивок в знак согласия и покачивание головой в знак отрицания, имеют прямо противоположное значение в Болгарии. Легенда гласит, что этот парадокс ведет свою историю от поступка одного народного героя. Турки-завоеватели склоняли его к отречению от веры отцов и к принятию ислама. Под угрозой смерти ему пришлось на словах соглашаться с ними, однако параллельным жестом он одновременно выражал отрицание. С той поры кивок в Болгарии означает «нет», что зачастую вводит в заблуждение гостей этой страны.

Считается, что наиболее экспрессивен язык жестов у французов. Когда француз хочет о чем-то сказать, что это — верх изысканности, утонченности, он, соединив кончики трех пальцев, подносит их к губам и, высоко подняв подбородок, посылает в воздух нежный поцелуй. И с

другой стороны, если француз потирает указательным пальцем основание носа, он предупреждает: «здесь что-то нечисто», «осторожней», «этим людям нельзя доверять».

Этот жест очень близок итальянскому постукиванию указательным пальцем по носу, все равно справа или слева. Это означает: «Берегись. Впереди опасность. Похоже, они что-то замышляют». В Нидерландах у того же жеста другое значение — «я пьян» или «ты пьян»: в Англии — «конспирация и секретность».

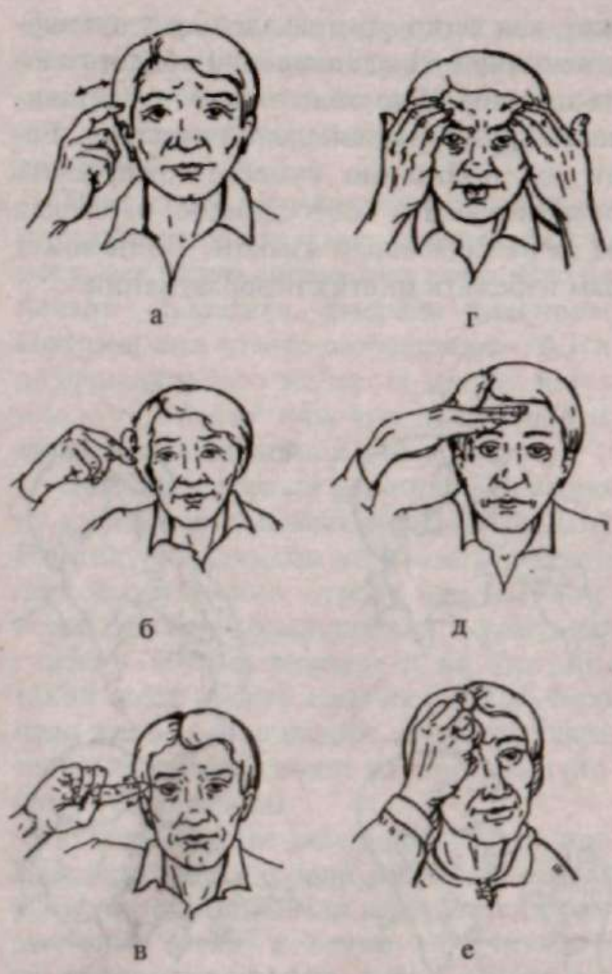
Движение пальца из стороны в сторону имеет много разных смыслов. В США, Италии, Финляндии это может означать легкое осуждение, угрозу или всего-навсего призыв прислушаться к тому, что сказано. В Нидерландах и во Франции такой жест просто означает отказ. Если надо жестом сопроводить выговор, указательным пальцем водят из стороны в сторону около головы.

В большинстве западных культур, когда встает вопрос о роли левой или правой руки, ни одной из них не отдается предпочтения (если, конечно, не учитывать традиционного рукопожатия правой рукой). Но будьте осторожны на Ближнем Востоке, как и в других странах ислама. Не вздумайте протянуть кому-либо еду, деньги или подарок левой рукой. Там она известна как нечистая («туалетная») рука и пользуется дурной славой.

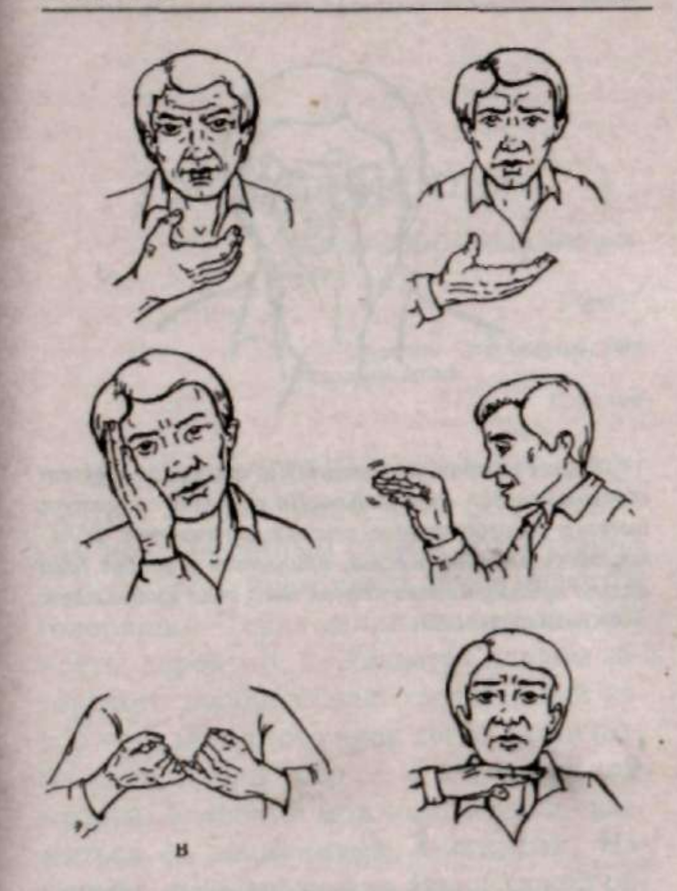
Этот краткий перечень значений довольно-таки стандартных жестов показывает, как легко даже закаленному путешественнику непреднамеренно обидеть своих партнеров по общению — представителей другой национальной культуры. Если вы осознанно сумеете предугадать реакцию ваших собеседников, наблюдая за их невербальным языком, это поможет вам избежать многих недоразумений.



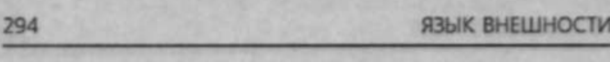
Значения жестов, изображающих действия, могут быть понятны людям, даже если они не знакомы с местными традициями и с условным невербальным языком: а) «есть»; б) «пить»; в) «курить»; г) «стрелять».



Одно и то же понятие может быть изображено различными жестами у разных народов. Например, «глупый» выражается движением указательного пальца: а) постукивать висок; б) делать вращательные движения у виска; в) буравить висок. В значении «глупый» выступают и другие жесты: г) кончиками четырех пальцев обеих рук трогают лоб; д) ладонь опускают на глаз; е) кулаком потирают лоб — этот жест особенно характерен для североамериканских индейцев.



Оскорбительные жесты различны у народов разных культур. За пределами региона такой жест может изменить значение: а) «глупость» у южноамериканцев; б) «бесплодие» у испанцев (жест изображает укачивание ребенка); в) «конец дружбы», «ссора» (у латиноамериканцев и у арабов); г) «ты мне надоел!», «зануда» (у многих европейских народов); д) «болтун», «трепло» (кисть изображает рот в беспрерывном движении) — распространен в Латинской Америке и у арабов; е) «сыт по горло» — жест широко распространен в разных странах Европы и в России. У испанцев и латиноамериканцев то же значение имеет ладонь, поднятая над головой (а не у горла).





Знак «победа», введенный Черчиллем, не теряет своего значения «триумфа». Но в Англии он может иметь и оскорбительное, сексуальное значение. Видимо, здесь влияние жеста, принятого у арабов (два пальца приподнимают кончик носа, что изображает движения фаллоса).

Толкование слов

Заговори, чтобы я тебя увидел.

Сократ

Слышать —это больше, чем понимать слова.

К. Чапек

Профессор Хиггинс из пьесы Бернарда Шоу «Пигмалион» всего по нескольким произнесенным словам брался определить, уроженцем каких краев является говорящий. Такая удивительная способность, вероятно, не является плодом авторского воображения: характерный говор того или иного края легко различить на слух, а при усердном изучении возможных вариаций можно, пожалуй, сравниться со знаменитым Хиггинсом. Например, речь уроженцев Вологодской области и Краснодарского края настолько по-разному звучит, что не заметить отличия невозможно. А в результате тренировки можно научиться различать и более тонкие вариации.

Если к тому же знать особенности словоупотребления в разных местностях, то задача еще более упрощается. Например, подъехав на автобусе к нужной остановке, москвич «выходит», а одессит «встает». Жители разных мест ходят одни на

рынок, другие — на базар. Само выражение «базарить» кое-где означает буквально «делать покупки на базаре», тогда как в других местах это значит «праздно болтать».

Точно разобраться во всех подобных тонкостях по силам лишь хорошо подготовленным специалистам. При этом решить удается не очень важную задачу: так можно окольно выяснить, из каких мест родом говорящий, хотя в большинстве случаев об этом можно просто спросить напрямую. Но особенности речи позволяют судить и о многих других индивидуальных свойствах. Даже в коротком фрагменте речи содержится гораздо больше информации, чем та, которую говорящий намеревался вложить в свои слова. Громкость речи, ее интонация, темп и ритм, особенности употребления некоторых слов — все это о многом может сказать наблюдателю, знакомому с несложными психологическими закономерностями. Формулируя то или иное высказывание (даже самое простое), человек в основном размышляет о содержании своих слов, *но* почти никогда не заботится специально о манере их произнесения. Поэтому его голос и манера говорить несут в себе подлинную, почти не замаскированную информацию о его душевном складе.

Громкость голоса — общий показатель жизненной энергии и уверенности в себе. Обычно громко говорят люди, которые желают быть уверены, что окружающие

обязательно услышат их слова и примут их к сведению. Довольно громкий голос (даже в будничной обстановке) отличает людей, которые привыкли отдавать распоряжения, считают себя вправе отчитывать виноватых и не сомневаются в правоте своей позиции. Громким голосом обычно стараются перекрыть возражения оппонента, прервать на полуслове само стремление противоречить и не подчиняться. Так, совсем еще маленький ребенок, настаивая на каком-то своем желании или просто торопясь о чем-то рассказать, старается буквально перекричать сверстников и даже родителей, не давая им возможности возразить или хотя бы помешать высказыванию. Понаблюдайте за разговором дошкольников: свою правоту каждый стремится утвердить громкостью голоса. По мере взросления все большую роль в разговоре приобретает логика, человек учится не только говорить, но и слушать. К сожалению, не все даже в зрелые годы владеют этой способностью в полной мере. И очень часто люди настаивают на своем в ребяческой манере — почти криком. Конечно, если логика неубедительна, другого средства не остается. Интересную ремарку оставил У. Черчилль на полях конспекта одной своей речи: «Довод слабоват — надо кричать!»

Громкий голос может выступать и маскировочным средством для сокрытия слабого духа. Так путник, оказавшийся

среди темного леса, начинает громко петь, чтобы заглушить свой страх. Большая громкость может быть и проявлением недостаточной самокритичности, неумения владеть своими чувствами — как, например, у пьяного. В любом случае чересчур громогласное словоизвержение заставляет заподозрить: насколько глубок смысл сказанного и стоит ли соглашаться с самоуверенностью говорящего? Как правило, человеку, говорящему здраво, спокойно и рассудительно, не требуется форсировать громкость своей речи.

Малая громкость голоса свидетельствует о том, что перед нами человек сдержанный, скромный, вероятно, хорошо воспитанный. Можно было бы предположить, что тихий голос свидетельствует о недостаточной уверенности в себе. Так действительно бывает, и в этом случае для речи характерна колеблющаяся, робко-просительная интонация. Но тихий голос может быть и твердым, даже жестким. Так говорят люди, абсолютно уверенные, что их доводы безупречны и что их голос — пускай и негромкий — обязательно будет услышан. Кроме того, люди предпочитают негромко произносить такие вещи, которые не хотели бы оглашать во всеуслышание. Не исключено, что человек, предпочитающий говорить тихо, испытывает смутное ощущение неловкости и вины (не обязательно — обоснованное).

Сильные и внезапные колебания громкости голоса свидетельствуют об общей повышенной эмоциональности либо о том волнении, которое говорящий испытывает в данный момент. Это волнение обычно заражает слушателей, особенно когда поначалу тихий голос вдруг крепнет и обретает уверенную громкость. Хорошие ораторы знают, что речь, произнесенная в одном тоне (пускай даже и с пафосом), не может увлечь слушателей. Поэтому они сознательно варьируют громкость речи, придавая сказанному сильный эмоциональный акцент.

Скорость речи соответствует темпераменту и так называемому темпу жизни человека. Поэтому ее трудно изменить (это удается волевым усилием, но ненадолго). Неторопливо, даже медлительно говорят спокойные, обстоятельные люди, не склонные к авантюрам и резким перепадам настроения. Впрочем, медленная речь может быть и признаком общей заторможенности, недостаточной подвижности мыслительных процессов, а то и просто лени. Так, у человека, принявшего успокоительное лекарство, речь замедляется (при этом также снижается темп умственных процессов и мотивация к деятельности).

Оживленно и бойко, даже торопливо говорят энергичные, подвижные, легкие на подъем люди. Такое заключение можно сделать, если ритм речи равномерный. А вот нарушенный ритм при общей высокой скорости речи свидетельствует о том,

что человек робеет, недостаточно уверен в себе (возможно, только в данный момент). Так, студент, вытянув на экзамене незнакомый вопрос, начинает тараторить и запинаться. Бывает, правда, и наоборот: в такой ситуации студенту трудно «выдавить из себя слово». Но это объясняется простой причиной: просто нечего сказать.

Заметные колебания скорости речи указывают на недостаток уравновешенности, легкую возбудимость. Изменение темпа речи может более или менее сознательно использоваться для нагнетания эмоционального тона, возбуждения слушателей. Когда человек говорит в ускоряющемся темпе — он, вероятно, сам все более вдохновляется и зажигает слушателей. Наоборот, замедляющаяся речь — словно включение внутренних тормозов, когда потеряна логическая нить либо уверенность в своей правоте.

От высоты голоса во многом зависит впечатление, которое у слушающих складывается о говорящем. Высокий пронзительный голос неодобрительно называют визгливым, безосновательно приписывая его обладателю всяческие недостатки. В действительности голос обычно срывается в фальцет либо от сильного возбуждения, либо от страха (а эти состояния и правда не красят человека). Низкий тон голоса символизирует силу и достоинство. Так говорили суровые и мужественные герои вестернов. И постепенно убедили американцев, что голос сильного человека обязательно должен быть низким. Бизнесмены и политики попробовали было воспользоваться этим, но скоро убедились, что искусственно «заниженный» голос кажется слушателям неискренним. Поэтому, желая выглядеть убедительно, надо оставаться в рамках естественного диапазона своего голоса. «Выпадение» из этого диапазона заставляет слушателей насторожиться.

Важный показатель речи — ее отчетливость. Ясное и четкое произнесение слов — показатель внутренней дисциплины, стремления ясно представить свою позицию. И наоборот, нечеткое произношение — всякого рода бурчание, бормотание и т. п. (если только это не связано с дефектами речедвигательного аппарата) — это часто проявление неуважительного отношения к собеседнику: говорящий даже не заботится о том, чтобы другим было легко его расслышать. Но психологи не ограничиваются таким простым объяснением. Они считают: те, кто склонен подавлять свои эмоциональные реакции, почти всегда выражают это голосом. Попытка таких людей сделать звук своего голоса полностью подконтрольным, нейтральным обычно начинается с неосознанного воздействия на дыхание, которое экономится таким образом, чтобы исключить неожиданный прорыв «открытого» звука, и заканчивается артикуляционным оформлением речи. В итоге ясное и четкое произношение слов укажет нам на

внутреннее спокойствие и рационализм собеседника, а неясное и расплывчатое произношение проявит в нем мягкость, уступчивость, даже некоторое слабоволие.

Ритмический рисунок речи во многом формируется паузами. Именно использование пауз является эффективным средством манипулирования собеседником. Вспомните эпизод из романа Сомерсета Моэма «Театр», в котором прозвучал афоризм Жанны Табу: «Не делай паузы, если в этом нет крайней необходимости, но уж если сделала, тяни ее сколько можешь». Те, кто чувствует себя тревожно и боится «повиснуть в пустоте», в диалоге избегают пауз.

Но, разумеется, самое важное в речи — это произнесенные слова. Поскольку речь и интеллект тесно взаимосвязаны, постольку по словесному оформлению мысли можно судить и о ее глубине. Люди ограниченные обходятся ограниченным запасом слов, заполняя неизбежные пустоты в речи (подыскать нужное слово затруднительно!) всяческими междометиями и словами-«паразитами»: «ну, это... короче... как его...». К тому же их высказывания, будучи записанными, не требуют никаких знаков препинания, кроме точек: *все* предложения *простые* и односложные. Умение построить развернутое высказывание из сложносочиненных, сложноподчиненных предложений, с использованием причастных и деепричастных оборотов, — показатель довольно высокого интеллекта. Казалось бы, о том же

должна свидетельствовать насыщенность речи современными научными и публицистическими терминами. Увы, за такой манерой нередко скрывается ограниченность мысли. Тем более что многие термины и понятия подчас употребляются бездумно и безграмотно. Так, даже с телеэкрана и газетной полосы слетают высказывания о «наиболее оптимальных условиях», «крайних экстремистах» и т. п. Человек, по-настоящему образованный и культурный, не склонен излишне усложнять свою речь и захламлять ее иноязычным сором.

Весьма показательно использование в обыденной речи редкоупотребительных, архаичных оборотов родного языка. Пытаясь говорить так, как не говорит никто из окружающих, человек намеренно стремится выделиться, подчеркнуть свою исключительность. Так, правда, легко попасть в неловкое положение. Недавно на улицах столицы был проведен нехитрый эксперимент. К случайным прохожим обращались с использованием слова, чрезвычайно уважительного еще в начале века, — «любезный». Большинство почувствовали себя оскорбленными и отреагировали с негодованием. Забавный эпизод этого опыта произошел в магазине, когда экспериментатор обратился к румяному продавцу: «Любезный, а свежая ли сметана?» В ответ прозвучало: «Не извольте гневаться, милостивый государь, — сметанку завезли третьего дни...» Оказалось, за прилавком стоял выпускник фи-

лологического факультета МГУ. Нетрудно представить, какой ответ прозвучал бы в ином случае.

Однако даже самые заурядные слова, обычные в повседневной речи, могут быть очень показательны. Взять хотя бы манеру соглашаться или отрицать.

Принятие, утвердительный ответ и неприятие, отрицательный ответ могут быть выражены в разной степени.

Сухое «да» (первая ступень) приобретает больший вес, превращаясь в «совершенно верно», «правильно», «точно» (вторая ступень). На третьей ступени согласие окрашивается одобрением: «отлично», «очень хорошо», «замечательно». При переходе к четвертой ступени одобрение становится личностно окрашенным — похвалой человек стремится выразить не только свою рациональную оценку, но и позитивное эмоциональное отношение — «чудесно», «великолепно», «восхитительно»... Высшей степенью принятия хотят сообщить другим о своей полной захваченности положительными чувствами и тем самым — о способности к наиболее полному выражению чувств. В этом случае звучат превосходные оценки — «безумно здорово», «чудо, просто с ума сойти можно» и т. п.

Отрицание тоже может выражаться на пяти эмоциональных ступенях. Деловитое «нет» (первая ступень) возрастает ко второй ступени до критической оценки: «неправильно», «исключено». На третьей ступени оно превращается в дискредитацию: «плохо», «неразумно», «никуда не годится». На четвертой ступени рациональное отрицание переходит в субъективное эмоциональное выражение: «полная ерунда», «отвратительно» и т. п. На высшей ступени отрицание выражается как негодование и отвращение, в ход идут любые уничижительные определения и даже ругательства. Человек, постоянно употребляющий такие слова, тем самым демонстрирует, что установка на неудовольствие стала его позицией, жизненным стилем.

По произнесенным несколько раз оценочным суждениям можно довольно быстро распознать, на какой эмоциональной ступени находится человек. Его установка может быть легко рассчитана на своеобразной шкале от +5 до —5 (от «безумно замечательно» до «тошнотворно»). Обращает на себя внимание тот факт, что конкретный человек свое одобрение и неприятие обычно выражает в равнозначных степенях (например, +3 и —3) и редко отклоняется за эти пределы. И чем ниже эта ступень, тем больше оснований судить о высоком самоконтроле, эмоциональной уравновешенности.

Американский психолог Эрик Берн выделил в структуре личности три компонента. Это Родитель, Взрослый и Ребенок, которые живут в каждом из нас. Родитель стоит на страже консервативных ценностей, он строг и склонен к назида-

ниям. Ребенка отличает непосредственность и открытость, которые часто оборачиваются безответственностью и импульсивностью. А вот Взрослый рассудителен и справедлив, он умеет избегнуть авторитарности Родителя и безалаберности Ребенка. По мнению Берна, в каждом человеке преобладает какой-то компонент, и наиболее зрелой личностью следует считать того, кто сумел культивировать в себе здравомыслящего Взрослого. Такой человек в своих оценках, как правило, ограничивается двумя первыми ступенями выражения. Тот, в чьей личности преобладает Родитель, — более категоричен, для него характерна третья и даже четвертая ступени. Доминирующий Ребенок предпочитает крайнюю степень отрицания либо одобрения. К тому же «ребяческая» позиция постоянно требует от окружающих подтверждения самооценки. За аффективными высказываниями типа «с ума сойти можно» или «чушь несусветная» скрывается детское самолюбование, которое слушатели должны подтвердить непрерывным поддакиванием. Той же цели служат постоянно повторяемые призывы «верно?», «не так ли?», «понимаете?». По сути, это беззастенчивые требования, чтобы слушатель на каждое банальное утверждение одобрительно реагировал: «Совершенно верно, вы очень умный человек».

Хотя каждому предмету и явлению человек приписывает определенную оценку, он не всегда стремится высказать эту оценку столь же определенно. Не следует буквально понимать выражения типа «я, конечно, не знаю...». Тот, кто так говорит, как правило, очень хорошо знает, каково его мнение, но опасается, что его правота не будет признана, и стремится заранее себя обезопасить. Для этого может быть использовано и сослагательное наклонение — «я бы...». В нем так и слышится: «Если оценка, несмотря на мои ожидания, окажется неверной, я тем не менее не потеряю самоуважения».

Стремление к самозащите скрывается и за такими, казалось бы, категоричными словами-вставками, как «точно», «наверняка», «безусловно», «разумеется»... «Разумеется, я обо всем позабочусь». «Конечно, я тут же встал и вышел». Прислушавшись к таким утверждениям, понимаешь, что вовсе не само собой разумеется, что некто действительно обо всем позаботится и что не было никакой естественной необходимости демонстративно удаляться. Но эти вызывающие сомнение шаги просто нуждаются в словесном подкреплении. Тот, кто хотел *бы* смягчить собственные и чужие сомнения, нередко прибегает к категоричным «наверняка», «точно», «несомненно». Частое повторение этих слов не должно вводить в заблуждение. Скорее всего «наверняка» означает «очень желательно», но вовсе не «обязательно».

Неуверенность в себе, перекрываемая

авторитарной нетерпимостью, сквозит в резких суждениях «ни в коем случае», «не может быть и речи», «ни при каких обстоятельствах». О стремлении преодолеть неуверенность и неопределенность сигнализирует часто употребляемое слово «просто». «Просто я хочу тебя попросить» — означает, что на самом деле ситуация не так уж и проста, но ее хотелось бы упростить, облегчить.

Подобных примеров можно привести довольно много, однако ими не стоит увлекаться, ибо при этом возникает соблазн поспешного и поверхностного толкования. Важно помнить, что показательной является склонность к употреблению каких-то слов, проявляющаяся в их постоянном (и не всегда уместном) повторении. Слово или выражение, произнесенное лишь однажды, само по себе еще недостаточно для глубоких психологических выводов.

Главное, о чем следует заботиться, — слушая собеседника, стараться правильно понять, какой смысл он вкладывает в свои слова. Эта, казалось бы, очевидная задача *на* самом деле совсем не проста. Очень часто мы приписываем другому человеку наши собственные мысли и побуждения и бываем удивлены, если он имеет в виду совсем другое. Основное правило любого разговора: слушая, сосредоточиться не на себе, своих мнениях и оценках, а на собеседнике с его собственными взглядами, которые, вполне вероятно, отличаются *от* наших.

Приложение 15

РЕЧЕВЫЕ ПОГРЕШНОСТИ

Даже безобидные на первый взгляд фразы зачастую могут стать серьезным барьером в продвижении по службе. Известный американский специалист по маркетингу Джон Р. Грехем составил список выражений, употребление которых, по его наблюдениям, не позволило многим прилежным служащим сделать хорошую карьеру. Ниже приводятся некоторые из этих запретных фраз.

«Я думал, что этим занимается кто-то другой». Руководителям не нравятся такие ответы. Для них это означает: подчиненный делает только то, что ему поручили, и нисколько не заботится об общих интересах и даже о своем продвижении. Так что не забывайте старый афоризм: «Два типа людей никогда не добьются успеха — те, кто не умеет выполнять поручения, и те, кто умеет только выполнять поручения».

«Честно говоря...» Создается впечатление, что до этого человек говорил неправду.

«Этого мне никто не говорил». Это выражение характерно для тех, кто не видит дальше своего носа.

«А мне и в голову не пришло». Так говорят те, кто не способен оценить ситуацию в фирме.

«Если я хорошо понял...» Это характерно для способа мышления тех, кто не

принимает участия в совместной деятельности, а также не хочет брать на себя ответственность.

Приложение 16

Речевое общение и совместимость

Существует психологическая типология характеров в зависимости от стиля речевого общения. В соответствии с манерой говорить выделяются семь типов людей, причем эти типы по-разному совмещаются друг с другом в общении. Ознакомьтесь с их основными характеристиками.

Тип I. *Говорит тихо, без эмоциональной выразительности. Темп речи несколько снижен. Редко выступает инициатором беседы. В суждениях пессимист.*

Обидчивый, малоактивный, внушаемый. Работоспособность невысока. Сострадательный, чувствительный, застенчивый. Склонен подчиняться. Аккуратный и исполнительный работник. Не чужд «самокопания» и самообвинения. Надежный и верный друг. Внимательный супруг и отец (супруга и мать). Плохой «добытчик». В дружбе совместим с типами I, 4, 6, 7. В семейной жизни женщина этого типа совместима с типами 2, 3, 4, а у мужчин проблемы со всеми типами женщин.

Тип 2. *Говорит тихо, с эмоциональным оживлением и долей кокетства. Настойчив в утверждении своей точки зрения и*

склонен ее иметь по любому поводу. Иногда в кругу близких людей «повышает голос». Тяготеет к критическому содержанию разговора.

Обидчивый, агрессивный, капризный, эгоистичный. Подчеркнуто аккуратен. Предъявляет повышенные требования к себе и окружающим. Обладает хорошей интуицией. Трудно соглашается и уступает. Умеренно работоспособен. Любит осуждать и сплетничать. С первого знакомства подкупает обходительностью, но постепенно может стать циничным и грубым. Мужчины этого типа абсолютно несовместимы в семейной жизни с типами 2 и 6, хорошо совместимы с типами женщин 1, 3 и 4. Женщины больше совместимы с типами 3 и 4, в меньшей степени — с типами 6 и 7.

Тип 3. *Говорит громко, эмоционально, без выраженной театральности. Темп речи умеренный. В разговоре внимательный и участливый. Справедлив и объективен в суждениях. Не любит пустых разговоров.*

Основательный и надежный в работе, семейной жизни и дружбе. Контактный, разумный, самостоятельный, трудолюбивый, инициативный, деловой, удачливый. Внимательный муж и отец (заботливая мать и жена). Мужчина — хороший «добытчик». Совместим с любым типом женщин, наибольшая совместимость с женщинами типов 2 и 6. Женщины этого типа в семейной жизни хорошо совместимы с мужчинами типов 2, 3, 4 и 7, наиболее совместимы с типом 6. В дружбе со-

вместимы с любым типом — как мужчины, так и женщины.

Тип 4. *Говорит скорее тихо. Не смущается в разговоре и активно идет на общение. Учтив, внимателен и уступчив. Эмоциональный фон в общении положительный. Темп речи умеренный. Не склонен судить, осуждать, раздражаться. В суждениях оптимист.*

Потребитель. Поведение более определяется желаниями, чем долгом. Не способен быть лидером в семье и на работе. Хороший исполнитель чужой воли, если она направлена на удовлетворение его потребностей. Исполнительный, работоспособный. Несколько примитивен в общении. Легко поддается чужому влиянию. Женщина — хорошая мать, заботливая жена. Мужчина — посредственный муж. Совместим в коллективе со всеми типами. В семейной жизни часто не удовлетворен, так как не способен и не стремится выполнять социальную роль супруга-лидера. Мужчины совместимы в семье с женщинами типов 1, 3, 4. Женщины имеют широкую совместимость.

Тип 5. *Говорит тихо. Темп речи снижен, слова не акцентируются. Не избегает общения, но чаще бывает пассивным слушателем, редко отстаивает свою точку зрения. Не склонен раздражаться и «уходить в себя».*

Скучный в общении. Активность снижена. Надежный спутник в жизни. Работоспособный, внимательный, медлительный. Совместим с типами 2 и 6.

Тип 6. *Больше любит говорить, чем слушать. Речь театральна, меняется от шепота до крика, сопровождается богатой мимикой. Отдельные слова и фразы акцентируются.*

Эгоистичен. Агрессивен. Легко поддается на провокацию. Спорщик, всегда настаивает на своем. Не любит и не умеет подчиняться, с руководством часто имеет натянутые отношения. Сильно ориентирован на лидерство, испытывает внутренний комфорт только в роли руководителя. В любой другой роли активно стремится создать группировку и стать ее неформальным лидером. Обладает хорошей интуицией. Субъективен в суждениях. Активно стремится организовать свою жизнь и жизнь близких по своему (часто далеко не лучшему — с учетом реальных обстоятельств) плану.

В семейной жизни этот тип полностью совместим с себе подобными. Женщины совместимы с мужчинами типов 3 и 4, при этом брак с мужчиной типа 4 чреват обоснованным чувством ревности. Мужчины этого типа совместимы с женщинами типов 1, 2, 3 и 4. Внутри семьи такой мужчина может быть грубоват, но готов грудью защитить ее от внешнего окружения. Аналогично в коллективе может плести интриги, но активно отстаивает его интересы во внешней среде. Любит дела, требующие инициа инициативы, самостоятельности и решительности. Неэкономный хозяин. Часто безразлично относится к своему здоровью.

Тип 7. *Говорит медленно, размеренно, уверенным тоном, акцентируя отдельные слова, со сдержанной театральностью.*

Наделен замаскированной агрессивностью, скрытностью, подозрительностью. Работоспособен, если не требуется переключение внимания. Приспосабливается к обстоятельствам, изменяя их, а не себя. Привержен своим привычкам и с трудом отказывается от них. Настойчив, в достижении цели использует все средства, не останавливаясь ни перед чем. Своенравный муж, суровый отец («холодная» жена, требовательная мать). Совместимость в семейной жизни с типами 1, 2, 4.

Одежда и аксессуары

Человека красит одежда. Голые люди имеют крайне малое влияние в обществе, а то и совсем никакого.

Марк Твен

Хорошо одетый человек —тот, кто считается с собой и с другими.

Пьер Карден

«Ты — это то, что ты носишь», — гласит рекламный лозунг фирмы «Леви-Страус». Конечно, в этой формуле содержится изрядная доля преувеличения. Тем не менее, впечатление о человеке в значительной мере складывается у нас в зависимости от того, как он одет. По фасону, цвету и состоянию костюма многое можно сказать о социальном статусе его обладателя, о его взглядах и склонностях, чертах характера и других индивидуальных качествах. Но бывает, что такого рода суждения слишком поспешны, поверхностны и неточны. Поэтому так важно разобраться, насколько можно судить о человеке, исходя из особенностей его костюма.

Костюм — вовсе не такая неотъемлемая характеристика человека, как, скажем, телосложение или рост. Костюм человек волен выбрать себе сам, в частное-

ти — с той не вполне осознаваемой целью, чтобы подчеркнуть, сделать более выразительными определенные черты своей личности, свои психологические и социальные качества. В первую очередь элементы одежды служат знаками групповой принадлежности и для самого «носителя» костюма, и для окружающих его людей. А понимание своего места в той или иной иерархии, группе, во всей системе общественных отношений, особенно в сравнении с положением других людей во многом определяет характер общения и взаимодействия. Поэтому выделение социальной роли какими-то внешними, видимыми чертами всегда очень существенно.

В прежние времена это было настолько важно, что определенная одежда не только *могла* носиться людьми определенного статуса и общественного положения, но и *должна* была носиться ими. Существовали не просто определенные неписаные нормы, но и строго регламентированные правила, что и кому можно и нельзя надевать. И нарушение этих правил не просто осуждалось, но порою жестоко каралось. Так, в древнем Китае одежду желтого цвета мог носить только император, а любой из его подданных, рискнувший примерить желтый халат, мог поплатиться за это головой. В средневековой Европе церковь диктовала в одежде практически все, до деталей — длину и ширину платьев, длину носка

обуви, количество и характер украшений для каждого сословия. Это закреплялось специальными эдиктами, которые высекались на камне, устанавливавшемся посреди города. Понятно, что любой житель средневековой Европы, едва взглянув на человека, сразу понимал, кто (в социальном плане) перед ним.

Если внимательно присмотреться, то можно заметить, что всегда вместе с увеличением степени «иерархичности», «формализованности» общества или его частей и отдельных институтов растет роль костюма как опознавательного знака. Например, в армиях всего мира статус всегда фиксируется в мундире однозначно, и трудно представить себе армию без формы.

В любом обществе во времена усиления тоталитарной власти обязательно рассматриваются вопросы формы. Так, царь Николай I, немало потрудившийся для упрочения самодержавной власти в России, рассматривал вопрос о специальной форме даже для кухарок. «Полгорода в мундирах», — писал о николаевской эпохе А. И. Герцен. Вот очень характерный для той эпохи анекдот: «На одном из представленных на Высочайшее утверждение проектов архитектор нарисовал для масштаба фигуру человека в цилиндре, цветном фраке, жилете и панталонах. Государь зачеркнул с надписью: «Это что за республиканец?» И по поводу этой заметки по корпусу инженеров путей сообщения был издан приказ, чтобы масштаб-

ные фигуры на проектах изображались только в виде солдата в шинели и фуражке».

Вместе с демократизацией общества официальная роль одежды меняется. Сейчас, например, здесь нет запрещений и правил, каждый может надеть все, что захочет (на гребне демократических реформ поспешили отказаться даже от школьной формы). Тем не менее связь костюма и социальной роли остается достаточно сильной. Исследования показывают, что почти все взрослые могут по одежде определить статус человека, примерно указать род его занятий. Даже дети успешно используют этот признак. В одном из исследований испытуемым — десятилетним девочкам — предъявлялись фотографии наборов женской одежды. Результаты исследования продемонстрировали большую согласованность оценок испытуемых не только в вопросе социального слоя, к которому может относиться девушка, носящая такую одежду, но и в оценках ее личностных характеристик.

На какие же признаки мы опираемся, делая такие выводы? В первую очередь мы на глазок определяем цену костюма — чем она выше, тем выше статус человека. Цену мы непроизвольно «вычисляем», видя качество одежды, прямо связанное с ее стоимостью. Зная частоту встречаемости данной модели (дефицитность, элитарность) и ее соотношение с модой (модность), мы также можем судить о цене одежды. Затем оценка бессознательно

переносится на личность. Впрочем, тут суждение выносится сугубо индивидуально — в зависимости от того, какие психологические свойства в нашем представлении характерны для того или иного социального слоя. Один и тот же костюм может повлечь разные оценки: например, дорогие туалеты у одних вызовут восхищение «преуспевшей личностью», у других — неприязнь к «богатею». Соответствующие качества личности будут носителю одежды просто приписаны. Слишком уж легко мы доверяем одежде как подсказке. Оценивая человека в костюме, мы фактически оцениваем только костюм.

В одном эксперименте нескольким группам испытуемых представляли незнакомца, которого потом просили охарактеризовать. Суть опыта состояла в том, что перед разными группами представал один и тот же мужчина весьма заурядной наружности, который, однако, каждый раз был одет по-новому: то в белый халат, то в армейский мундир, то в одеяние священника... Показательно, что и психологические характеристики, данные ему в разных группах, существенно различались. «Врача» восприняли как интеллигентного и гуманного, хотя, возможно, и чуточку циничного, «офицера» как прямолинейного, может быть, даже чуть грубоватого, но дисциплинированного и серьезного, «священника» — как душевного, искреннего и бескорыстного.

Каждый раз костюм побуждал испытуемых приписывать совершенно незнакомому человеку те качества, которых он никак не проявил, но которые ассоциируются с соответствующей ролью.

Психологи определяют это явление как эффект ореола. Зачастую он помогает нам быстро и довольно точно оценить человека. Ведь не секрет, что индивидуальные особенности и склонности побуждают к выбору определенной профессии, да и профессиональные занятия в свою очередь накладывают сильный отпечаток на личность. Но всякое обобщение, примененное к отдельному человеку, может быть и ошибочным. Ведь, к сожалению, встречаются и недобрые врачи, и безвольные офицеры, и неискренние священники. Поэтому, вынося кому-то оценку, зададимся вопросом: не продиктована ли она эффектом ореола? Если так, то эта оценка скорее всего верна, но не исключена и ошибка. Поэтому не будем торопиться в суждении, которое слишком явно подсказано «ролевым» одеянием.

На эффект ореола люди и сами неосознанно рассчитывают, надевая ту или иную одежду. Хлипкий подросток кожаной курткой с заклепками и косынкой, разукрашенной черепами, желает показать свою принадлежность к братству рокеров или «металлистов» — крепких, лихих парней. Тем самым он как бы заявляет: «Я такой же сильный и мужественный». И не оттого ли распространилась ныне

мода на одежду из камуфляжной ткани, что ее носителям хочется показать себя хотя бы косвенно причастными к силе тех, кто носит камуфляж по долгу службы?

Самый сильный эффект ореола оказывает даже не китель с погонами и не сутана, а традиционный строгий костюм, при виде которого мы неосознанно заключаем: перед нами серьезный человек, занятый серьезным делом. Такие костюмы носят министры и предприниматели, профессора и президенты — люди основательные и внушающие доверие. Причем доверие порой чрезмерное.

Исследование, проведенное в середине 50-х годов в Техасе, состояло в том, что тридцатилетний мужчина должен был переходить улицу на красный свет (а в США это считается грубейшим нарушением) в присутствии других людей. Психологи скрыто наблюдали за поведением этих людей и фиксировали число тех, кто последует его примеру. В половине случая «нарушитель» был одет в новенький строгий костюм, белую рубашку и галстук, а в остальных случаях — в рабочий комбинезон. Результат не был неожиданным — в три с половиной раза больше людей пересекли улицу на красный свет вслед за человеком в строгом костюме и при галстуке.

Обратите внимание: коммивояжер, который пристает к вам на улице с предложением купить по несусветной цене ка-

кую-то ерунду, наверняка одет в отутюженный костюм и светлую рубашку с галстуком. При такой встрече помните про эффект ореола и не распространяйте оценку высокостатусного костюма на качество предложенного вам товара.

Строгий костюм на партнере по общению может загнать нас и в другую ловушку. Вот еще один показательный эксперимент.

Университет штата Мичиган объявил конкурс на хорошо оплачиваемую летнюю работу. Каждому из претендентов была вручена анкета, которая заполняется при приеме на работу. Кроме того, каждому предложили составить на себя максимально честную характеристику. Претендентов усаживали во главе длинного стола в пустом помещении, и они начинали заполнять анкету. Примерно через 10 минут в комнату входил еще один человек, который молча садился за противоположный край стола, выдавая себя также за желающего получить работу. Эти подставные лица, подготовленные руководителем эксперимента, представляли собой два различных типа. Один из них был «господин чистюля» в сшитом на заказ костюме, в начищенных ботинках и с портфелем «дипломат». Второй «подсадной уткой», с которой сталкивался претендент на рабочем месте, был «господин грязнуля» в мятой рубашке, протертых брюках и с двухдневной щетиной на лице. Результат: «господин чистюля» вызывал характерное снижение чувства самооценки. В его присутствии претенденты чувствовали себя неопрятными, глуповатыми. Совсем иначе было в случае с «господином грязнулей». Его присутствие вызывало значительное повышение самооценки. После его появления в комнате претенденты начинали ощущать себя статными, более оптимистичными, у них неожиданно появлялось больше уверенности в себе.

Вывод: не следует ни преувеличивать, ни преуменьшать собственную значимость в связи с тем, как одет ваш партнер по общению. В конце концов, если его костюм кого-то характеризует, так его, а не вас.

Возможность распознать человека по его одежде тоже не надо переоценивать. Ведь костюмы и платья сходного покроя носят самые разные люди, наделенные несравнимыми индивидуальными особенностями. Кроме того, существует такая условность, как мода, которую почти нельзя соотнести с психологией личности. В целом, в манере одеваться проявляются две противоречивые тенденции человеческой натуры: это, с одной стороны, стремление к интеграции, общности с другими, желание походить на тех, кто для тебя значим; с другой стороны — стремление утвердить свое Я, как-то выделиться из массы. По тому, как выражаются в одежде эти тенденции, и можно с большой долей достоверности су-

дить о характере человека и о его склонностях.

Главным образом эти склонности отражаются в излюбленном цвете одежды. Стремление слиться с массой проявляется в выборе нейтральных, неброских цветов. Абсолютно нейтрален во всех отношениях серый цвет: он наиболее спокоен и не оказывает никакого воздействия. Это своего рода социальный камуфляж, туман, которым люди прикрывают свою подлинную натуру, не желая выставлять ее напоказ (недаром серый — излюбленный цвет сотрудников спецслужб). Планируя, какое впечатление вы произведете, следует помнить об этой особенности серого цвета. Если вы по какой-то причине решили затеряться в многолюдном собрании, серый станет вашим союзником. А вот девушке, отправляющейся на первое свидание, вряд ли стоит надевать серую кофточку, не то второе может и не состояться.

Выбор ярких, броских цветов отражает противоположную тенденцию. Если темные, нейтральные цвета предпочитают люди пожилого возраста, то яркая цветовая гамма характерна для молодежной моды. Это и естественно: в молодости особенно сильно стремление к самоутверждению, которое к старости сглаживается. Но молодому человеку свойственна и некоторая неуверенность, противоречивость чувств, мучительные поиски смысла своего существования. Яркая одеж-

да — зримый показатель этих настроений. Недаром психологи обратили внимание, что люди зрелого возраста в какие-то переломные моменты своей жизни — смена работы, разлука с любимым человеком, взросление детей — склонны одеваться в кричащие и доселе нехарактерные для них тона. Всякое пятно сочного цвета выделяется в зрительном поле. Знание одной лишь этой психофизической закономерности позволяет заключить, что яркая одежда почти бессознательно выбирается для привлечения внимания. Об этом нелишне помнить, подбирая костюм для делового общения. Отправляясь на работу или на деловое свидание, лучше избегать ярких, раздражающих цветов, способных сообщить собеседнику неожиданные эмоции. Так, желтый китель известного политического деятеля, несомненно, притягивал взгляды, но едва ли создавал впечатление серьезности и надежности.

Особого внимания заслуживает черный цвет, который представляет собой полное отсутствие цвета, его отрицание, символизируя идею небытия, неизвестности. Тайна черного цвета всегда была известна священнослужителям — их темные одежды создают у них самих и у окружающих ощущение избранности, замкнутости, причастности к тайне. Поразительно: на картинах современных художников люди в черных свитерах или «водолазках» обычно изображены со скрещенными на груди

руками. Вы и сами, возможно, замечали: стоит надеть глухой черный свитер или закрытое платье — и руки сами просятся в положение замка, точно стремясь создать вокруг вас замкнутую рамку. По мнению немецкого психолога Харольда Брема, «черный — это цвет дистанции». Мужчины и женщины в глухих, под горло и с длинными рукавами, черных одеждах, черных чулках и ботинках словно сигнализируют окружающим: «Никого к себе не подпущу». Многие подростки с помощью черного цвета бессознательно дистанцируются от окружающего мира, и прежде всего от родителей (не оттого ли черный цвет вдруг возобладал в современной молодежной моде, что сегодня молодым особенно чужды нравы и ценности старших — либо несостоятельные, либо откровенно циничные?). Так или иначе не ждите от человека в черном открытости и задушевности.

Однако в сочетании с другими насыщенными цветами черный оказывает совершенно противоположный эффект: черный с оранжевым символизирует открытость и готовность к беседе; комбинация черного с красным подчеркивает сексуальную привлекательность. К тому же при искусственном освещении черный идет почти всякой женщине, выгодно оттеняя кожу (разумеется, если это не глухой черный покров). Понятно, отчего «маленькое черное платье» (очень короткое, декольтированное, с открытыми руками) так популярно на вечеринках и дискотеках, — в нем женщина выглядит особо соблазнительной и чувственной. Мужчинам, правда, надо иметь в виду, что этот и подобные наряды вовсе не обязательно свидетельствуют о повышенной сексуальности. Так называемые эротические наряды, призванные оголить или подчеркнуть достоинства женского тела, мужчины обычно расценивают как призывные и... очень часто ошибаются. Иногда такое одеяние действительно служит своего рода спецовкой для жрицы любви, но чаще оно свидетельствует о том, что, женщина, одетая столь откровенно и возбуждающе на самом деле не очень уверена в себе и даже несколько закомплексована. С помощью эротичной одежды она стремится привлечь к себе внимание, которое послужило бы ей подтверждением ее собственной значимости. Так что мужчине при виде соблазнительно обтянутого и оголенного женского тела нелишне помнить, что скорее всего перед ним блесна без наживки и, вероятно, даже без крючка.

Фасон одежды сильно подвержен веяниям времени, и это затрудняет его психологическую трактовку. В самом общем виде можно выделить две основные тенденции в стиле одежды — консервативную и экстравагантную.

Классический костюм, сшитый с учетом строгих правил, как правило, носят приверженцы консервативных идеалов.

Такие люди обычно придерживаются установленных правил не только в отношении одежды. Они просто не могут себе позволить выглядеть или вести себя «неправильно» и ожидают, что их приличные манеры (в частности, манера одеваться) будут высоко оценены, причем эта оценка распространится на личность в целом. Человека в строгом костюме не стоит пытаться рассмешить грубоватым анекдотом или склонить к участию в авантюрном предприятии. Впрочем, всегда надо помнить, что такой костюм может быть надет сообразно какой-то формальной ситуации, а обычно человек одевается иначе.

Экстравагантность в одежде практически всегда отражает повышенное притязание на значимость. Очень часто оригинально и броско одеваются люди, которые скрыто ощущают, что недополучают желаемого признания и поощрения. Вы не ошибетесь, если по отношению к такому человеку проявите внимание не только к его необычному костюму, но и к каким-либо иным, пускай и не очень явным, достоинствам. Правда, не исключено, что притязания такого оригинала выходят за рамки разумного, и было бы лицемерием их поощрять.

Важное значение имеет силуэт костюма. Как для женщин, так и для мужчин строгим считается силуэт, приближающийся к вытянутому прямоугольнику с подчеркнутыми углами, вольным — приближающийся к шару, с округлыми линиями. Строгий силуэт лучше подходит для делового общения, тогда как вольный больше соответствует неформальным ситуациям. Если же человек повсеместно придерживается одного силуэта, это свидетельствует о его склонности либо к точности, порядку и дисциплине, либо, наоборот, — к вдохновенной импровизации.

Некоторые элементы одежды и украшения обладают особой символической насыщенностью. Например — галстук, считающийся непременным атрибутом приличного мужского костюма. Честно говоря, это довольно неудобный атрибут, и многие мужчины справедливо называют его «удавкой». Символическое значение галстука — отделение головы от тела, подчеркивание особой роли головы. Западная культура веками учила мужчин, что способность думать, интеллект — это их доспехи, щит и меч. Стоит заметить, что азиатские и африканские культуры галстука не знают, там для мужчины голова не главное. Не эту ли идею проводят те мужчины, которые вопреки сложившейся традиции отказываются от галстука и согласны надеть его лишь в крайнем случае формальной необходимости? Иное дело — женщины, ибо в современном женском туалете все чаще фигурирует галстук или его подобие. Понаблюдайте: женщина, в чьем гардеробе есть галстук, обычно всецело полагается на свой ин-

теллект. Она терпеть не может разговоров о женской интуиции и согласна признать разве что женскую логику, поскольку ее способ двигаться по жизни — это думать. Может быть, феминизм родился тогда, когда женщина впервые ради забавы примерила галстук мужа?

Похожую роль выполняет и такая деталь, как пояс. Правда, в мужском костюме пояс или ремень несет чисто функциональную нагрузку — поддерживает одежду. В женском костюме особой необходимости в поясе нет, поэтому его наличие может быть истолковано символически. Как галстук зрительно отделяет голову от тела, так пояс делит туловище на две части. На языке символов нижняя часть тела греховна, тогда как верхняя — нет. Средневековье подарило дамам широкий кожаный пояс, который информировал окружающих о том, что, дескать, верхняя половина никакого отношения к нижней не имеет, хоть зрительно они и вместе. В наши дни почти никто не «делит» женщин пополам, но многие представительницы женского пола, на символическом уровне подавляющие зов плоти, носят ремни — широкие, узкие, лакированные, наборные и, главное, заметные, чему способствуют затейливые пряжечки и цепочки.

Еще раз вспомним об африканской и азиатской культурах: там очень редко встретится женщина, носящая пояс. Вспомните свободные индийские сари. Усмирять плоть там просто не принято.

Весьма соблазнительно было бы судить о характере человека по его украшениям. Это, однако, довольно затруднительно, так как украшения очень часто приобретаются по наследству или в подарок, а потому ничего определенного не говорят о тех, кто их носит. Обычно в глаза бросаются особо крупные украшения или их множество. Как правило, с их помощью каждому встречному посылается сигнал: «Я представляю собой больше, чем ты, у меня всего больше, чем у тебя, я превосхожу тебя». Жаль, конечно, если собственную значимость человеку приходится доказывать массивной золотой цепью-ошейником. Но что поделаешь, если иного способа у него нет!

Приложение 17
ЛЮБИМЫЙ ЦВЕТ

Установлено, что и мужчины и женщины отдают предпочтение какому-то одному цвету, по крайней мере, не больше, чем двум-трем (в зависимости от того, где эти цвета используются — в одежде, обстановке, окраске автомобиля и т. д.). Приятное или неприятное чувство, которое вызывает какой-то цвет, может меняться с течением времени, но ведь и наш характер, наше эмоциональное состояние тоже меняется. Психологи утверждают, что так называемые «холодные» цвета

(синий, зеленый и их производные) говорят о спокойствии, нежности, апатичности, грусти, а «теплые» цвета передают сигналы о силе, властности, активности и радостном настроении.

Итак, попытайтесь вспомнить, понять, почувствовать, какой цвет вы предпочитаете всем остальным (или какой цвет предпочитает близкий вам человек), и сделать соответствующие выводы. Такую же по важности информацию несет в себе и нелюбимый цвет. Итак...

Красный — цвет страстей. Человек, который любит этот цвет, смелый, волевой, властный, вспыльчивый и общительный. Чаще всего альтруист. У людей, которых этот цвет раздражает, комплекс неполноценности, страх перед ссорами, склонность к уединению, стремление к стабильности в отношениях.

Оранжевый — любимый цвет людей, обладающих интуицией, и страстных мечтателей. Но в геральдике этот цвет означает лицемерие и притворство.

Желтый цвет — символизирует спокойствие, непринужденность в отношениях с людьми, интеллигентность. Когда он любим, это означает общительность, смелость, любопытство, легкую приспособляемость и получение удовольствия от возможности нравиться и привлекать к себе людей. Когда же он неприятен, то речь идет о человеке сосредоточенном, пессимистически настроенном, с которым трудно завязать знакомство.

Розовый — это цвет жизни, он говорит о потребности любить и быть добрее. Те, кому он нравится, люди впечатлительные и эмоциональные, могут радоваться по самому незначительному поводу. У людей прагматичных и рациональных такой цвет вызывает раздражение.

Коричневый цвет и все его оттенки предпочитают те, кто твердо и уверенно стал на ноги, кто ценит традиции, семью. Когда же такой цвет неприятен, это говорит о самолюбии и эгоизме, о том, что этот человек скрытен, с трудом идет на откровенность.

Зеленый цвет — цвет надежды и открытого пути — в психологическом портрете несет немного иные функции. Люди, предпочитающие этот цвет, настойчивы, последовательны, иногда упрямы в достижении цели. Они очень разборчивы в знакомствах и не очень хорошо ладят с сослуживцами из-за собственной несговорчивости, негибкости, критичности, прямолинейности.

Синий цвет — цвет неба, его обычно связывают с духовным возвышением человека, его чистотой. Если нравится синий цвет, это говорит о скромности и меланхолии, ровном, спокойном настроении, стремлении к сотрудничеству и взаимопониманию. Эти люди — хорошие и исполнительные подчиненные. В неприятии этого цвета раскрывается человек, который хочет произвести впечатление всемогущего и всесильного. Но на самом

деле он — образец неуверенности и замкнутости.

Белый цвет — это синтез всех цветов, поэтому он является «идеальным» цветом, «цветом мечты». В нем заложен многозначный смысл, поскольку он одновременно передает и сияние света, и холод льда. Но, к сожалению, в психологическом отношении это малоинформативный цвет, поскольку, как установили исследования, его предпочитают люди с совершенно противоположными чертами характера. Единственное, о чем он может свидетельствовать — да и то косвенно, — об аккуратности и чистоплотности человека, предпочитающего этот цвет в своей одежде и в своем доме.

Черный цвет противостоит белому. Этот цвет неуверенности, символизирует мрачное восприятие жизни. Тот, кто предпочитает одеваться в черное (не будем брать в расчет траурную символику, которая только подчеркивает значение этого цвета), нередко воспринимает жизнь в мрачных тонах, неуверен в себе, несчастлив, поскольку не сомневается, что его идеалы в жизни недостижимы. Частая смена костюма или платья черного цвета на более яркий, броский — показатель того, что пессимистические настроения временами развеиваются.

Серый цвет — любимый цвет рассудительных и недоверчивых, ранимых натур, которые долго думают, прежде чем принять какое-нибудь решение. Этот нейтральный цвет выбирают люди с повышенным эмоциональным контролем, тот, кто предпочитал бы оставаться в тени и не вступать в большое количество контактов.

Приложение

ГАЛСТУК КАВАЛЕРА

Хорошо завязанный галстук —это первый важный шаг в жизни.

О. Уайльд

Галстук — насколько красноречива эта деталь мужского туалета? Вот какими наблюдениями делится с читательницами женского журнала «Фюр Зи» немецкий психолог Конрад В. Шпрайя.

Галстук в крапинку или в горошек. Мужчина, выбирающий галстуки с пестрыми горошинами, точками, крапинками и кренделями, поистине неутомим. Он целеустремлен, честолюбив и преуспевает на профессиональном поприще. Правда, долго работать на одном месте он может лишь в том случае, если нашел дело, которое ему по душе. В личных взаимоотношениях он ведет себя похожим образом: если он встретил женщину своей мечты, то будет верен ей всецело и беспредельно.

Замечено, что галстук в крупный, разбросанный горох любят общительные мужчины, желающие привлечь к себе внимание. Мелкий горошек выбирают

добросовестные работники, хорошие профессионалы. Хозяин галстука с рисунком в частый горошек скорее всего человек замкнутый и неразговорчивый.

Галстук в полоску. Мужчина, предпочитающий галстук с поперечными, продольными или диагональными полосами (то есть тяготеющий к упорядоченному, геометрическому рисунку), корректен, абсолютно верен, надежен и заботлив. Он был бы идеальным супругом, если бы уделял больше времени семье и детям. Однако работа для него превыше всего. Похоже, что строгие линии на галстуке помогают такому мужчине концентрировать свое внимание, способствуют сосредоточенности и рассудочному планированию. Не случайно полосатый галстук — классический атрибут преуспевающего бизнесмена.

Галстук в цветочек. Этот мужчина настоящий романтик, он добросердечен и руководствуется скорее чувствами, а не холодным разумом. Он умеет быстро завоевать доверие женщины, прежде всего — серьезным отношением к ней. Мужчина этой категории часто имеет творческую профессию или же подобного рода хобби. Он стремится к гармонии, однако нередко смотрит на мир через розовые очки и склонен закрывать глаза на неприятности. Хорошо, если его спутница твердо стоит на реальной почве и в состоянии при необходимости вернуть своего возлюбленного на грешную землю.

Галстук с орнаментом. В его вкусе небольшие фигурки, мелкая клеточка или сдержанный элегантный узор. Он надежный супруг и еще более надежный деловой партнер, ему смело можно довериться. Гостеприимен, обладает тонким чувством юмора и немалой фантазией (хотя иные его «невинные» шутки и выдумки не всем могут прийтись по вкусу). Ни при каких обстоятельствах не теряет над собой контроля, поэтому вряд ли кто слышал от него грубое слово. Однако эта черта характера может довести его жену до белого каления: его ничем не проймешь, от любого упрека он готов отшутиться.

Французские психологи значительно дополнили эти наблюдения. По их мнению, неглупые, уверенные в себе мужчины с изрядным чувством юмора или необычными чертами характера предпочитают галстуки с броскими, кричащими рисунками с неожиданными темами и дизайном. (Невольно вспоминаются вызывающие галстуки с яркими рисунками пальм, попугаев и т. п. у столичных стиляг 50—60-х годов.)

Совсем иное дело — однотонные галстуки. Серые и черные однотонные галстуки чаще всего выбирают «бесцветные» или «протокольные» мужчины (иными словами — «канцелярские крысы», склонные к педантичности и бюрократизму). Они во всем любят порядок, следуют установленным правилам, настороженно относятся к любым новшествам. Стремятся быть «правильными» во всем, чем нередко просто бесят своих избранниц.

Однако и в отношениях с женщинами такие мужчины также чаще всего «правильны» и последовательны (увы, нередко до занудства).

Светлый однотонный галстук яркого цвета скорее всего просто свидетельствует о недостатке вкуса. Ведь на фоне светлой рубашки он представляет собою всего лишь расплывчатое пятно. Ну а если рубашка темнее галстука, то, по мнению Дж. Т. Моллоя, автора бестселлера «Одежда для успеха», такой вариант годится только для гангстера.

Вообще, преобладающий цвет галстука имеет немалое значение. Синий свидетельствует о надежности и общительности, открытости и доброжелательности. Преобладание ярко-красного цвета в рисунке галстука выдает мужчину амбициозного и энергичного, стремящегося к власти. Темно-красный цвет предпочитают уверенные в себе мужчины. Светло-зеленый отличает мужчин, высоко оценивающих себя и предъявляющих высокие требования к окружающим. Женщинам, которых привлекают уют и тепло семейного очага, психологи советуют повнимательнее присмотреться к обладателям темно-зеленых и оливковых галстуков.

Определенное значение имеет и ткань, из которой сделан галстук. По некоторым наблюдениям, шерстяные галстуки предпочитают мужчины, которые не очень-то любят обременять себя трудом и строгими обязательствами. Искренние мужчины часто выбирают вязаные галстуки.

Присмотримся к тому, как завязан галстук. Мужчина-лидер, человек самоуверенный и энергичный, предпочтет полный виндзорский узел. Слабо затянутый узел ниже воротника красноречиво говорит о том, что перед вами личность творческая, богемная либо человек, которому доверять не стоит. Впрочем, одно другого не исключает.

P. S. Если женщина полагает, что, подарив мужчине соответствующий галстук, ей удастся изменить характер своего избранника, придется ее разочаровать. Галстук отражает характер мужчины, но никак не влияет на него.

По этой причине надо быть весьма осторожным, пытаясь сделать психологические выводы по галстуку. Ведь очень часто эта деталь туалета бывает получена мужчиной в подарок, причем из женских рук.

Приложение 19

Тест для женщин: ОДЕЖДА РАССКАЖЕТ О ХАРАКТЕРЕ

Вы считаете себя доброжелательным, приятным в общении человеком, хорошей женой и матерью, образцовой хозяйкой, надежным работником... Но разделяют ли это мнение ваши родные и близкие, друзья и коллеги? Ведь так трудно порою взглянуть на себя со стороны. Может быть, этот тест поможет вам это сделать. Он, конечно, шуточный, но все же...

1. Стараетесь ли вы к каждому сезону покупать себе что-нибудь из одежды, даже если это не является необходимым? *Да — 3 балла, нет — 0 баллов.* 2. 3. Какие ткани предпочитаете — однотонные *(3 балла),* набивные *(2 балла)* или у вас нет определенного пристрастия к тем или другим *(0 баллов)!* 4. 5. Какой стиль выбираете для себя: классический *(0 баллов),* спортивный *(3 балла),* тот, что моден *(5 баллов),* остромодный *(7 баллов)?* 6. 7. Хватает ли у вас смелости, чтобы в числе первых надевать самые экстравагантные вещи? *Да — 5 баллов, в зависимости от обстоятельств — 3 балла, нет — 0 баллов.* 8. 9. Предпочитаете ли вы смелые сочетания цветов? *Да — 5 баллов, изредка — 3 балла, нет — / балл.* 10. 11. Любите ли вы носить: спортивные блузки *(3 балла),* английские костюмы *(2 балла),* юбки старого покроя *(1 балл)?* 12. 13. Какой фасон шляпы предпочитаете: с широкими полями *(7 баллов),* типа «тюрбан» *(4 балла),* без полей *(2 ба/ыа),* или вы вообще не носите шляп *(0 баллов)?* 14. 15. Какие сумочки вам больше нравятся: спортивные на ремне *(4 балла),* напоминающие по форме сундук *(3 балла),* «конверты» *(2 балла),* или любые, какие в моде *(0 баллов)?* 16. 17. Любите ли туфли на каблуке? *Да — 3 балла, нет — 0 баллов.* 18. 19. Есть ли в вашем гардеробе хоть одна вещь, сделанная своими руками? *Да — 3 балла, нет — 0 баллов.* 20. 21. Ваша любимая домашняя одежда: длинная юбка с блузкой

или джемпером *(5 баллов),* брюки со свитером *(3 балла)* или вы просто донашиваете старые вещи *(2 балла)?* 22. 23. Какие предпочитаете украшения: бусы *(7 баллов),* броши *(5 баллов),* кулоны *(3 балла),* простые цепочки *(1 балл)?* 24. 25. Ваши любимые узоры на ткани: цветы *(7 баллов),* горошек *(5 баллов),* полосы *(3 балла),* геометрический рисунок *(1 балл)?* Или вы предпочитаете гладкие, ненабивные материалы *(0 баллов)?* 26. А теперь подсчитайте баллы.

5—11 баллов. Вы человек осмотрительный, цените покой и стабильность, не спешите раскрывать свою душу, хотя всегда вежливы и приветливы с окружающими. С трудом завязываете новые знакомства, но уж если кто-то завоюет ваше расположение, то надолго. Вы хорошая хозяйка, к детям требовательны. На работе отличаетесь исполнительностью.

12—22 балла. Ваш характер противоречив: без особых поводов вы переходите от радости к грусти, от мрачного настроения к безудержному веселью. Любите жить в постоянном движении, часто меняете свои взгляды, — это не всегда нравится окружающим. На работе отличаетесь быстротой, смекалкой, но такие периоды часто сменяются днями апатии.

23—37 баллов. Вы близки к «золотой середине», вам легко с окружающими, а им — с вами. Хорошо владеете собой, доброжелательны, но, если нужно, спо-

собны на быструю твердую реакцию. Вам удается завоевать доверие даже тех, кто поначалу неприязненно к вам относился. Хорошо справляетесь с работой. Ваш дом — это спокойная пристань для друзей.

Свыше 37 баллов. Вне зависимости от возраста вы молоды душой. Легко зажигаетесь и так же легко гаснете... Слишком впечатлительны, не умеете скрывать своих чувств. Это создает проблемы в общении с окружающими, осложняет их жизнь и вашу.

Приложение 20

О ЖЕНСКИХ СУМКАХ

Тайна женского характера может быть раскрыта, если обратить внимание на то, какую сумку выбирает себе женщина и как ее держит, — считают испанские психологи.

Сумка больших размеров характерна для деятельной натуры с широким кругозором и повышенной работоспособностью. Обычно такая сумка легко открывается и имеет много отделений (только не путайте ее с хозяйственной сумкой).

Изящную сумочку носят утонченные натуры, уделяющие немало времени своей внешности и туалету. Они, хотя и ходят на работу, основную часть времени посвящают посторонним разговорам.

Миниатюрная сумочка без ручки— так называемая косметичка. В нее кладут ключи, косметику, блокнот, ручку, мелочь. Ее небольшой объем говорит о сдержанности и организованности обладательницы.

А теперь о том, как женщина держит сумочку.

За ручку (рука опущена).О такой женщине можно сказать, что она умеренна во всех отношениях. Ей присущи благопристойность и пунктуальность.

Рука продета через ручку. Если локоть прижат к талии, можно говорить о таких качествах, как любовь к порядку и умение вести хозяйство, а также о чувстве собственного достоинства. Для такой женщины важно никоим образом не упасть в глазах окружающих. Вот почему она старается при любых обстоятельствах сохранять отличную форму.

Если рука, на которую надета сумочка, поднята вверх, к плечу, то женщину можно охарактеризовать как смелую, энергичную и не склонную избегать проблем. Она общительна и немного боится одиночества.

Манера держать сумку за угол часто сочетается с привычкой оставлять ее где попало. Это свойственно исключительно самоуверенной женщине, безразлично относящейся к тому, что о ней думают окружающие, и весьма привязанной к своему — нередко ошибочному — мнению.

Сумка через плечо— признак стеснительности и неуверенности, когда рука опущена и малоподвижна. Если же рука

движется легко и непринужденно, сумка через плечо — свидетельство жизнерадостного характера; женщина довольна собой и окружающими, стремится понравиться, желает обратить на себя внимание, неравнодушна к комплиментам.

Сумка под мышкой говорит о замкнутости, за которой нередко скрывается независимость, серьезность и эмоциональная устойчивость.

А что в сумке? Психологи убеждены: по тому, что хранится в женской сумочке, тоже можно многое узнать о ее хозяйке. Попробуйте в минуты отдыха провести небольшой эксперимент. Конечно, не стоит слишком буквально воспринимать приведенные характеристики. Кстати, подобное можно провести и для мужчин — вместо сумочки взять портфель или бумажник.

Стиль «хаос». В сумочке этого стиля вещи первой необходимости лежат глубоко на дне. Приходится вынимать половину содержимого, чтобы разыскать проездной билет или записную книжку.

Что можно сказать о владелицах таких сумочек? Очевидно, они живут под девизом «Никаких проблем!». Необидчивые, радушные, они тем не менее могут запросто подвести любого, забыв об обещании и не видя в этом ничего плохого. Легко знакомятся, легко расстаются. И еще одна особенность: никогда нельзя настаивать, чтобы люди такого склада что-то быстро сделали или нашли. Это их выводит из равновесия. И в быту, и на работе с такими людьми трудно.

Стиль «образцовый порядок». Здесь сумочка — полная противоположность предыдущей. Все, что потребуется, всегда под рукой. Сама сумочка никогда не будет крикливого цвета, предпочтение отдается мягким цветам и строгим формам.

Характер женщин, имеющих такие сумочки, активный и надежный. Они корректны, вежливы, уверены в себе. Имеют организаторские способности.

Коллекционная сумочка. В ней использованные билеты в кино и театр, смятые рецепты, проспекты, пуговицы, вырезки из газет и журналов с полезными советами, письма, фотографии.

Владелицы таких сумочек мечтательны и несколько безалаберны, не слишком практичны в житейских делах.

На все случаи жизни. Чего здесь только нет! Запасные очки, набор лекарств, малый телефонный справочник, дезодорант, маникюрные принадлежности, несколько комплектов ключей, нитки с иголкой, полиэтиленовые мешочки...

Такой набор свидетельствует о деловитости, практичности и житейской мудрости женщины. А иногда и о добром сердце. Но если все это (или почти все) оказывается в портфеле у мужчины, то его можно назвать человеком педантичным и неустроенным в жизни.

Деловой стиль. В сумочке постоянно

находятся записные книжки, набор почтовых марок и конвертов, толстая тетрадь, калькулятор, специализированный журнал и свежая газета, обязательно ручка — и не одна.

Подобное содержимое сумочек могут иметь люди с разными наклонностями и разным характером. И все же их, пожалуй, отличают самоуверенность, недостаток юмора и довольно наивное представление о многих житейских делах.

В данном перечне не упомянуты такие предметы, как зеркальце, расческа, косметичка. Что ж, эти вещи присутствуют в сумочке любого стиля.

Приложение 21

ГУБНАЯ ПОМАДА И ХАРАКТЕР

О характере женщины многое может поведать и ее губная помада. Рассмотрите внимательно стержень помады, которой пользовались много раз. Если помада с незатупленным верхом — перед вами практичная, солидная женщина, не разменивающаяся по мелочам, знающая чего хочет и чего ей недостает.

Если верх помады равномерно отточен и закруглен — владелица умеет за себя постоять, не любит безалаберности. Любой пустяк способен вывести ее из себя. Слушайте с ней сентиментальные романсы, спокойно гуляйте по вечерам, дарите красивые безделушки — и все будет в порядке.

Случается, что верх помады заострен, как карандаш. Это знак того, что ее хозяйка высокомерна, не слишком считается с мнением других. Она нелегко сходится с людьми, однако считает себя идеальной женой.

Верх помады как бы срезан горизонтально у оптимистки: она жизнерадостна, прямолинейна, непосредственна, к житейским мелочам нечувствительна. Не обижайтесь, если она иногда высказывает «правду-матку» в глаза.

Столбик помады стерт наискосок? Перед вами большая фантазерка. Предприимчивая, но не всегда практичная. Близким подругам многое прощает, но мужское общество предпочитает женскому.

И наконец, помада стесана самым естественным образом — тупым конусом. Вам повезло — ваша подруга обладает веселым характером и довольна своей судьбой.

Ну, а если женщина не красит губы, — утешайтесь тем, что женская душа всегда загадочна и непостижима...

Приложение 22

«ГОВОРЯЩИЕ» ЧАСЫ

Ваши наручные часы могут сказать о вас многое — считают американские психологи Фрэнк Каприо и Джек Лиеди.

Дорогие часы. Если вы носите золотые или другие роскошные часы — значит, вы

любите и умеете работать, ваша работа вам по нраву. Вы человек организованный и, похоже, добьетесь немалых успехов на выбранном поприще.

Модные часы. Если на ваших часах стоит имя или фирменный знак знаменитого модельера, дизайнера, стало быть, вы элегантны, аккуратны и любите, чтобы все было на своих местах.

Диковинные часы, некоторые часы имеют два циферблата, другие приспособления, показывают фазы Луны и т. п. Люди, носящие такие часы, как правило, настроены игриво, легко смеются, любят розыгрыши — не спешат расставаться с милыми чертами характера, присущими детям.

Часы как украшения. Если вы предпочитаете часы, вмонтированные в браслеты, кулоны, брелки, кольца, — можно смело сказать, что вы любите окружающих вас людей, новые встречи и... поболтать.

Высокотехнологичные часы. Часы, оснащенные микрокалькуляторами, необычными будильниками, электронными «записными книжками», присущи *людям* с деятельным умом, быстро устающим от однообразной работы, предпочитающим любопытные задачи, любящим поковыряться с техническими новинками.

Часы с римской нумерацией. Вы любите классическую музыку, хорошие рестораны, довольно консервативны, но аккуратны в одежде. Вы отличаетесь

пунктуальностью и некоторым педантизмом.

Часы с отметками вместо цифр. Вы отлично знаете, что хотите от жизни, у вас острый деловой ум. Не так уж легко оказать влияние на ваши убеждения.

Обычные цифровые часы. Вы человек ищущий и артистичный, всегда придумываете какое-нибудь новое решение старой проблемы. Вы верите, что от быстрых действий больше пользы. Что касается одежды, вы отдаете предпочтение добротности и крепкости.

Без часов. Вы легки на подъем и совсем не ленивы. Вас можно отнести к тем людям, которые запросто поднимаются среди ночи — заняться каким-нибудь интересным делом. Вы способны найти самое лучшее решение проблемы, хотя не самое быстрое.

Приложение 23

АРОМАТ ЛЮБИМОГО МУЖЧИНЫ

С древнейших времен люди стремились использовать запахи в практических целях — чтобы стимулировать желаемые влечения и побуждения с помощью положительных ассоциаций. Неожиданный опыт несколько лет назад проделали британские парфюмеры. Они исходили из того, что традиционные ароматы духов слишком абстрактны **и** неопределенны, не вызывают четких положительных асо-

циаций. А что же может их вызвать? Конечно же, ароматы вкусной пищи. Были разработаны особые духи, имитирующие аромат свежеиспеченных булочек, спелых фруктов и парного молока. Для мужчин специально создавались духи с запахом копченой семги и бифштекса. Увы, экспериментальная апробация нового продукта продемонстрировала его полное фиаско. Мужчины и женщины при встрече с соответственно надушенным партнером впадали в крайнее недоумение. Ни о каком взаимном влечении не было и речи. Таким образом выяснилось, что взаимная притягательность никак не связана с пищевыми ассоциациями. Так с чем же?

Ученые, изучающие поведение животных, давно разобрались, как братья наши меньшие используют обоняние для коммуникации с представителями своего вида. Для этих целей они выделяют секреты некоторых желез, «маркируя» ими границы своей территории или привлекая партнера для спаривания. Эти секреты получили поэтому название социальных гормонов или феромонов.

Хотя наш обонятельный аппарат удивительно чувствителен, человек и другие приматы чувствуют запахи гораздо хуже большинства других видов животных. Тем не менее способность различать запахи друг друга не утрачена нами полностью. Судя по всему, каждый из нас обладает своим индивидуальным запа-

хом, который позволяет другим людям более или менее бессознательно идентифицировать нас «носом». Какие-то запахи нас привлекают, какие-то безотчетно отталкивают. Вероятно, в общении немаловажно, чтобы партнеры находили приятным запах друг друга, даже если они не отдают себе отчета в том, что различают его (недаром в народе бытует выражение «снюхались»).

Как сообщает антрополог Т. Эйбл-Эйбесфельдт, представители некоторых племен Новой Гвинеи выражают свое дружеское расположение к уходящему, проводя у него рукой под мышкой, нюхая руку и затем втирая его запах в свою кожу. На Филиппинах любовники, которым предстоит долгая разлука, традиционно обмениваются ношеной одеждой, чтобы как можно дольше чувствовать запах любимого человека.

Замечено, что человеческий запах различается в зависимости от пола, поскольку мужчины и женщины вырабатывают разные секреты. Возможно, тут-то отчасти и кроется разгадка феномена сексуальной привлекательности. Немецкий сексолог Р. Крафт-Эббинг сообщает о признании одного молодого крестьянина, который приписывал свои многочисленные победы над женщинами тому, что во время танца он сначала проводил носовым платком у себя под мышкой, а потом вытирал им лицо партнерши.

Был проведен ряд экспериментов с

альфа-андростенолом — феромоном, выделенным из мужского пота. Как показали исследования, присутствие этого вещества в воздухе приводило к тому, что испытуемые-женщины начинали находить изображенных на фотографиях мужчин более привлекательными и дольше, чем обычно, задерживались в телефонных будках с таким воздухом. Кроме того, женщины в зале ожидания или в театре чаще садились на те места, которые были пропитаны этим запахом.

Интересно, что женщины гораздо более чувствительны к запахам, чем мужчины. Американские исследователи давно заметили, что женщины-полицейские, сидящие в засаде, немного раньше чуют воров-взломщиков, чем полицейские-мужчины. Такое острое обоняние может быть единственным научным объяснением знаменитой женской интуиции.

Поговорку о том, что встречают по одежке, наверняка придумали мужчины. Женщины «встречают» преимущественно по запаху. Подсознательно анализируя всю гамму запахов, исходящих от визави, женщина определяет свое к нему отношение. Интуиция подсказывает: этот — трус или, наоборот, бесстрашный человек, этот — добряк, но ему не хватает решительности, этот — скряга и зануда, а этот — просто негодяй, но он мне нравится, ничего не поделаешь.

Правда, в современном городе существует множество «но». Одно из них — увлечение мужчин разнообразной парфюмерией, которая сбивает со следа женскую интуицию. Еще в конце 70-х годов в Англии вошли в моду аэрозоли, содержащие мужской феромон адростерон. Предполагалось, что они бессознательно притягивают и возбуждают женщин, заставляя их воспринимать надушившихся мужчин как очень сексуальных. Многочисленные эксперименты подтвердили, что этот аэрозоль действительно имеет сексуально-привлекательный и возбуждающий эффект.

Однако, если мужчина предоставлен сам себе в выборе дезодорантов, лосьонов и одеколонов, он чаще всего подбирает для себя запах, подходящий к его характеру, и делает это тоже интуитивно. Вот некоторые результаты исследований взаимосвязи запахов и мужского характера.

Непредсказуемые, жизнерадостные и общительные мужчины любят в основном восточные, мускатные и альдегидные ароматы.

Столь же непредсказуемые в поступках, но склонные к меланхолии, отдают предпочтение сладким цветочным запахам.

Уравновешенные, энергичные, уверенные в себе мужчины любят шипровый, цветочно-мховый и фруктовый аромат.

Честолюбивые и довольно скрытные мужчины предпочитают альдегидно-цветочные и сухие запахи.

Приложение 24

ЗАКУРИМ...

Курение позволяет верить, что ты что-то делаешь, когда ты ничего не делаешь.

Р. Эмерсон

Рассказывают, что, когда Колумб увидел, как курят аборигены Америки, он сказал: «Не понимаю, какое удовольствие они в этом находят». Этим вопросом психологи задаются по сей день. Можно предположить, что приобщение к курению происходит в силу действия социальных запретов. Курение — это преимущественное право самостоятельных взрослых людей. Детям курить не позволено. Поэтому для ребенка курение является своего рода свидетельством, что человек стал большим, вышел из зависимого детского положения.

Для многих курильщиков курение представляет собой пережиток старого ритуала. Предложение закурить издавна служило способом установления контакта. В то же время курение представляет собой воспроизведение одной из детских привычек. Вспоминая о своей защищенности в детстве, хотят, чтобы что-нибудь находилось во рту.

Если повнимательнее проследить за тем, как в деталях протекает церемония курения, то можно сделать ряд выводов о самом курильщике. Если курильщик находит свои сигареты и зажигалку быстро

и не задумываясь, то мы можем предположить, что он человек надежный, корректный, любит порядок и знает, что ему нужно. А если он начинает по всем карманам искать спички или сигареты, то тем самым выдает свою склонность к поверхностности и забывчивости.

Мы также получаем определенную информацию от того, как тот или иной человек чиркает спичкой по стороне спичечной коробки. Если спичка перемещается по ней в направлении от себя, то можно предположить, что перед нами экстравертивный, то есть обращенный вовне человек. Если спичку перемещают в направлении к себе, то это свидетельствует скорее об интравертивном, то есть обращенном вовнутрь поведении и мироощущении.

Дальнейшую информацию мы получаем, судя по тому, как тот или иной человек держит сигарету, выпускает дым и стряхивает пепел.

Если курильщик выпускает дым вверх, это означает хорошее настроение, уверенность в себе, оптимистичное расположение духа. В художественных фильмах крупный босс или глава преступной шайки обычно изображается как самодовольный и агрессивный человек, который, когда курит, откидывает голову назад и направляет струю дыма в потолок, демонстрируя свое превосходство над окружающими.

Струя дыма, выпускаемая вниз, свидетельствует, наоборот, о подавленности и

угнетенности, нерешительности, каких-либо затруднениях. Выдувание струи дыма вниз из уголка рта говорит о том, что человек настроен негативно и имеет какие-то задние мысли. Разумеется, надо исключить те случаи, когда курильщик выпускает дым вниз из деликатности, не желая задымлять окружающих.

Наблюдения за жестами курящих в условиях купли-продажи показывают, что те, кто принял положительное решение о покупке, выдыхают дым вверх, в то время как те, кто решил воздержаться, направляют струю вниз. Наблюдательный продавец, видя, как клиент выдыхает дым вниз, поспешит снова перечислить все преимущества товара, чтобы дать клиенту время изменить свое решение.

Выдувание дыма через ноздри отличает высокомерных, самоуверенных людей. В этом случае струя идет вниз только благодаря расположению ноздрей, и зачастую человек поднимает голову вверх, отчего выглядит еще более надменно. Если голова у человека наклонена вниз, когда он выдувает дым через нос, это значит, что он сердит. Своим видом в этот миг он напоминает разъяренного быка.

Если курильщик начинает прихорашиваться, вертеть сигарету, пускать колечки или показывать какие-то фокусы с дымом — его смущает слишком серьезная обстановка, ему кажется, что разговор следует повернуть в более интимное русло. Если курильщик начинает стряхивать

пепел более часто, нежели это необходимо, это также указывает на внутренние проблемы, наличие дискомфорта. Если ваш собеседник, докурив свою сигарету едва до половины, неожиданно ее гасит, значит, он хочет закончить разговор. Беседа стала для него обременительной, он уже сделал для себя все необходимые выводы и не видит причин больше с вами разговаривать.

Медлительный курильщик относится к людям, которые больше любят наслаждаться и не торопясь взвешивать свои мысли и поступки. Тот, кто курит торопливо и нервно, и в остальном склонен к поспешным решениям и опрометчивым оценкам.

Обращать внимание следует и на то, как тот или иной курильщик обращается с сигаретой. Чем дальше сигарета от ладони, тем более деликатным и чувствительным может быть этот человек, а чем ближе сигарета к ладони, тем он может оказаться жестче.

У мужчин часто также можно наблюдать, что они зажимают сигарету указательным и большим пальцами так, что ее огонек оказывается как бы зажатым в ладони. Такое очень редко наблюдаемое у женщин поведение, вероятно, объясняется тем, что мужчины чаще курят на открытом воздухе, защищая ладонью огонек. Из этого можно сделать вывод и о том, что у таких людей прослеживается тенденция к защите и охране. Также ред-

ко и почти только у мужчин встречается такая манера курения, когда сигарету близко к ладони зажимают между указательным и средним или безымянным пальцами, а при затяжке всю ладонь подносят ко рту. Можно предположить, что эти люди испытывают затруднения в контактах с внешним миром и что их внутренний мир чем-то зажат, как в тисках.

Показателен сам выбор предмета курения. В нашей стране большинство предпочитает сигареты или их русскую разновидность — папиросы. Значительно реже, хотя в последнее время — все чаще, предпочтение отдается трубке и сигарам. Такой нетрадиционный выбор сам по себе свидетельствует о нестандартном стиле поведения, стремлении выделиться из однообразия.

Курение трубки предусматривает множество манипуляций. Почистить трубку, наполнить ее, зажечь, выбить, продуть, уложить — этот набор ритуальных действий позволяет в случае необходимости снять нервное напряжение. Исследования в области психологии торговли показали, что курильщикам трубки требуется больше времени для принятия решения о покупке товара, чем курильщикам сигарет или некурящим, и что «трубочный ритуал», как правило, начинается тогда, когда наступают напряженные моменты в презентации товара. Похоже, что любители трубок являются людьми, склонными не принимать скоропалительных решений, умеющими уйти от решения безобидным и социально приемлемым путем.

Курение сигарет, как и курение трубки, может выступать способом подавления внутреннего напряжения, позволяющим потянуть время перед принятием решения, но курильщики сигарет обычно принимают решения быстрее, чем трубочники.

Что касается сигар, то они всегда использовались как средство проявления своего превосходства и благополучия, благодаря их высокой стоимости и внушительным размерам. Неудивительно, что люди, курящие сигары, направляют дым почти исключительно вверх. Австралийский психолог Алан Пиз провел интересное наблюдение. Однажды он присутствовал на банкете, на котором предлагались сигары, и заметил, что из 400 затяжек 320 были направлены вверх.

Приложение 25

ДОМ РАССКАЖЕТ О ХОЗЯИНЕ

Исследования немецких психологов, занимающихся проблемами отношений мужчины и женщины, свидетельствуют о том, что обстановка квартиры может многое рассказать о ее владельце. Специалисты советуют женщинам: когда ваш друг первый раз приглашает вас к себе домой, воспользуйтесь случаем и — не из праздного любопытства — приглядитесь к

его жилищу. И это поможет избежать многих неприятных иллюзий и разочарований.

С учетом обстановки владельцев квартир условно разделили на пять категорий.

Рационалист. Все здесь начищено до блеска. Личные вещи он укладывает в небольшие шкафчики, которых в квартире множество. Любимые цвета — черный и серый. Знайте, такой «чистюля» и в любовных отношениях холоден и стерилен, как и его квартира.

Хвастун. Уделяет повышенное внимание дизайну. Квартира похожа на антикварный магазин. Обычно он богат, но вряд ли вы будете с ним счастливы. Для такого человека вы — еще один экспонат в его антикварной квартире.

Рассеянный индивидуалист. Как правило, это интеллектуал. Его квартира является хранилищем книг. Рабочий стол завален газетами и бумагами. В вазах — засохшие цветы, в квартире — беспорядок. Такие мужчины нравятся женщинам, но обычно не расположены к ответному чувству.

Хаотичный индивидуалист. Его одежда разбросана по всей квартире, часто валяется на стульях и даже на полу. Вместо постели у него разбитый диван. Редко бывает дома. В квартире наводит порядок по праздникам. Такой человек, как это ни парадоксально, надежен как друг и любовник.

Практик. Имеет всегда набитый холодильник. Квартира обставлена мягкой мебелью. Больше всего в жизни ценит любовь и вкусную еду. Избегает конфликтов. Не следует ожидать, что он сделает блестящую карьеру, но как любовник — это самый предпочтительный тип.

А вот психологи из Тьюленского университета (США) сообщают о своих еще более детальных наблюдениях. Они утверждают, что о характере человека (как мужчины, так и женщины) можно вполне достоверно судить, заглянув в шкаф, где он хранит свои вещи. После многолетних исследований они пришли к следующим выводам:

Люди, в чьих шкафах царит идеальный порядок (то есть повседневная и выходная одежда отделены друг от друга, вычищены и выглажены), крайне рациональны, часто являются образцом для подражания, не тратят времени впустую и весьма предусмотрительны.

Те, чьи шкафы полны бумаг, старых писем, школьных тетрадок и всякого рода памятных безделушек, — крайне замкнуты, никогда не делятся своими приятными воспоминаниями, очень чувствительны и легко ранимы.

Если шкаф полон старых вещей, то это говорит о том, что их хозяин неисправимый... мечтатель. Перебирая старые вещи, такие люди обожают строить планы... редко их осуществляя.

Почерк

> Бывают сходные, родственные почерки, но одинаковых не бывает...
>
> *Д.М. Зуев-Инсаров*

Каждому понятно выражение «знакомый почерк». Если мы имели возможность ознакомиться с почерком какого-то человека, то, получив от него записку, можем с первого взгляда установить ее авторство. Или наоборот, даже несмотря на подпись, усомнимся в авторстве, если форма букв или строк отличается от той, что мы видели прежде. То есть почерк — это своеобразная индивидуальная характеристика, отличающая одного человека от другого.

Но если это так, то не существует ли связи этой индивидуальной характеристики с иными особенностями человека, его психологическими качествами? Попытки ответить на этот вопрос предпринимались еще в XVII веке. Ранее эта проблема просто не ставилась вследствие почти поголовной неграмотности. Однако с распространением грамотности особенности индивидуального почерка стали привлекать все больше внимания. Так, Гёте в своем письме Лафатеру от 3 апреля 1820 г. писал: «Почерк непосредственно связан со всем существом человека, с условиями его жизни, работы, с его нервной системой, поэтому наша манера писать носит на себе такую же несомненную материальную печать индивидуальности, как и все, с чем приходится соприкасаться».

В середине XIX века французским аббатом Мишоном была разработана специальная наука — графология, призванная выявить связь между почерком и личностью. На эту тему было написано немало книг, выходили специальные графологические журналы, было основано графологическое общество. Благодаря стараниям последователя аббата Мишона графологические идеи распространились далеко за пределами Франции. Проблема почерка занимала таких видных психологов, как Чезаре Ломброзо (Италия), Вильгельм Прейер (Германия) и др. В нашей стране наиболее известна работа Д.М.Зуева-Инсарова «Почерк и личность», увидевшая свет в 1929 г. Она была неоднократно переиздана уже в наши дни, что свидетельствует о неослабевающем интересе к этой давней проблеме.

На чем основываются взгляды графологов? Известный специалист в этой области профессор Г. Шнейдемиль, говоря о научных основах графологии, указывает, что поскольку процессы высшей нервной деятельности человека про-

являются внешне, то это происходит путем известных волевых актов, концентрирующихся через движения.

«Психические процессы мы не можем наблюдать непосредственно и познаем их только через органические движения. Если же выражения желания надлежит рассматривать как результат рефлекторного последствия постоянно разыгрывающихся процессов мышления или чувствований, то и через них возможно судить о характерных особенностях человека. Следовательно, движения при ходьбе, выражение лица при разговоре и, наконец, также и упражнения в письме могут быть использованы для изучения внутренних процессов организма».

Приведем несколько примеров выявленных графологами закономерностей. Обращает на себя внимание, что все они построены посредством прямой ассоциации. Например, считается, что мелкий убористый почерк с небольшим расстоянием между буквами выдает человека экономного, даже скупого, не склонного в самом широком смысле к размаху и расточительности. Подобная особенность привлекла внимание еще римлянина Светония, составителя жизнеописаний римских императоров. Он, характеризуя скупость императора Августа, говорит, что последний «писал слова, ставя буквы тесно одна к другой, и приписывал еще под строками».

Крупный и размашистый почерк, наоборот, свидетельствует о широте натуры, склонности к размаху (в самом широком смысле), некоторой демонстративности поведения. Стремление занять на бумаге как можно больше места прямо трактуется как аналогичная тенденция во всем поведении человека. Особое внимание обращается на крупные заглавные буквы как наиболее явный показатель стремления к самоутверждению.

Подобным образом оцениваются разнообразные особенности почерка — наклон, нажим, высота и ширина букв, конфигурация слов, форма соединений и т. д.

Насколько обоснованы графологические заключения? Известный эксперт в области криминологии и судебной медицины С. Оттоленги писал: «Никто больше нас не убежден в научном обосновании графологии, что было бесспорно подтверждено известными опытами Рише и Геринкура и последующими Бине».

Остановимся лишь на последнем примере. Альфред Бине, известный французский психолог, не был графологом, а прославился преимущественно своими работами в области создания психологических тестов. Разработанный им в 1905 г. совместно с Т. Симоном метод количественной оценки умственных способностей

(известная шкала Бине — Симона) в его усовершенствованном варианте (шкала Стэнфорд-Бине — модификация профессора Стэнфордского университета Л. Термена) по сей день является одним из наиболее распространенных методов диагностики интеллекта. Но Бине, действительно, предпринял в свое время попытку сопоставить результаты собственного теста с данными графологов. Поскольку надежность теста Бине не вызывала сомнений, совпадение результатов должно было послужить весомым аргументом в пользу графологической теории. И такое совпадение было установлено.

Сначала группе испытуемых были предъявлены задачи теста Бине, и по результатам решения было сделано заключение об уровне их умственных способностей. Затем было дано еще одно задание. Испытуемым предлагалось сочинить и написать от руки любой текст, который затем анализировали графологи. Заключение по результатам графологической экспертизы практически совпало с данными психологического теста.

По прошествии многих лет, уже в наши дни, возникла идея объективно проверить этот впечатляющий результат. В качестве оценивающих на этот раз выступили вовсе не эксперты, а обычные люди, которых просили сделать заключение об уровне способностей автора того или иного текста. Однако на сей раз тексты, полученные в давнем опыте Бине, были предъявлены не в рукописном, а в отпечатанном варианте. К удивлению исследователей, оценки оказались довольно точными, почти совпадающими с баллами психологических тестов. А ведь «судьи» выносили свое заключение, исходя из единственно возможного критерия — содержания текста. По всей вероятности, и графологи, даже не отдавая себе в том отчета, учитывали этот критерий и опирались не столько на особенности написания букв, сколько на интеллектуальную значимость написанного. Таким образом, была поколеблена вера в возможности чисто графологической экспертизы.

Так неужели за индивидуальными особенностями почерка не скрывается никакого психологического содержания?

Совершенно справедливым является наблюдение, согласно которому почерк заметно изменяется под влиянием перемен в душевном состоянии. Поэтому специалисты довольно точно могут определить, в каком состоянии выполнена та или иная рукопись. Однако делать вывод о том, что такое состояние является доминирующим в душевной жизни данного человека, было бы неоправданно.

Несомненно, что для каждого человека характерно индивидуальное своеобразие начертания букв и слов. По ряду признаков специалисты (в частности, в области криминологической экспертизы) могут установить, написан ли некоторый неавторизованный текст именно тем че-

ловеком, чей образец почерка им известен.

Задача графологии — определение того, как отражаются на почерке определенные психические особенности. В предисловии к уже упоминавшейся книге Зуева-Инсарова профессор Н. Иванцов указывал: «Сделать это возможно только путем критической обработки весьма большого конкретного материала, и в этом отношении сделано еще пока очень мало. Между тем только на этой основе могут строиться обратные заключения, на какие особенности характера указывают данные особенности почерка; задача тем более трудная, что одна и та же особенность почерка может быть следствием различных особенностей характера, подобно тому как высокая температура куска проволоки может быть результатом нагревания ее на огне или на солнце, пропускания электрических токов, повторных ударов и пр.».

Независимые исследования позволяют заключить, что графологические оценки личности не могут быть признаны безусловно достоверными и объективно научными. Хотя сегодня графология находит широкое практическое распространение в некоторых странах (например, во Франции и в Израиле), наука все еще не располагает убедительными доказательствами четкого соотношения почерка и личности.

Приложение 26

Тест: ПОПРОБУЙТЕ СЕБЯ В ГРАФОЛОГИИ

Достоверность графологического анализа многие исследователи подвергают сомнению. Попробуйте сами оценить, насколько почерк конкретного человека соответствует индивидуальным особенностям его личности. Попросите кого-то из знакомых написать несколько строк от руки, оцените полученный продукт по предложенным критериям, потом сопоставьте ваше представление о данном человеке с получившимся результатом.

Условие: в качестве образца письма нежелательно использовать студенческие конспекты, тексты сочинений на экзаменах, медицинские рецепты, заявления. Лучше, если человек не будет знать, для чего вы просите его написать несколько фраз на листе нелинованной бумаги.

Каждая характерная черта и особенность письма оцениваются определенным числом баллов, затем эти баллы суммируются.

I . Размер букв: 1) очень маленькие; 2) просто маленькие; 3) средние; 4) крупные.

II. Наклон букв: 1) влево; 2) легкий влево; 3) вправо; 4) резкий вправо; 5) прямое написание. III. IV. Форма букв: 1) округлые; 2) бесформенные; 3) угловатые. V. VI. Направление почерка: 1) строчки

«ползут» вверх; 2) строчки прямые; 3) строчки «сползают» вниз. VII. VIII. Интенсивность («размашистость») почерка и сила нажима: 1) легкая; 2) средняя; 3) очень сильная. IX. X. Характер написания слов: 1) склонность к соединению букв; 2) склонность к отделению букв друг от друга; 3) смешанный стиль. XI. **XII.** Общая оценка: 1) почерк старательный, буквы выведены аккуратно; 2) почерк неровный, одни слова четкие, другие читаются с трудом; 3) буквы написаны кое-как, почерк небрежный, неразборчивый. XIII. XIV. XV. Подсчет результата:

Вариант почерка	Задание							Подсчет результата
	I	II	III	IV	V	VI	VII	
1	3	2	9	16	8	11	13	
2	7	5	10	12	15	18	9	
3	17	14	19	1	2	15	4	
4	20	6	—	—	—	—	—	
5	—	10	—	—	—	—	—	

35—51 балл. Такой почерк наблюдается у людей со слабым здоровьем и у тех, кому за 80.

52—63 балла.Так пишут люди несмелые, робкие, пассивные, флегматичные.

64—75 баллов. Этот почерк принадлежит людям нерешительным, мягким, кротким, с утонченными манерами. Они часто немного наивны, что не лишает их чувства собственного достоинства.

76—87 баллов.Такой почерк бывает у человека, отличающегося прямодушием и откровенностью. Он общителен и впечатлителен, как правило, хороший семьянин.

88-98 баллов. Достигший такой суммы очков отличается честностью и добропорядочностью, имеет сильную, устойчивую психику, отважен, полон инициативы и решительности, смекалист.

99—109 баллов. Это почерк индивидуалиста. Такие люди вспыльчивы и обладают острым и быстрым умом. Обычно независимы в суждениях и поступках, в то же время обидчивы и нередко трудны в общении. Среди них нередки одаренные, творческие личности.

110—121 балл. Такой *почерк* имеют люди без чувства ответственности, недисциплинированные, грубые, заносчивые.

Вы удовлетворены? Или, может быть, предлагаемая характеристика не подходит автору данного почерка? Что и говорить, графология — наука спорная...

Приложение 27

КРАСНОРЕЧИВЫЙ УЗОР

Слушая по телефону многословного собеседника или сидя на скучном совещании, мы почти безотчетно начинаем выводить на листке бумаги узоры, рожицы или геометрические фигуры. Как счи-

тают психологи, такие каракули немало могут рассказать о характере человека.

Связь между уровнем притязаний и каракулями исследовалась психологом Эллиотом Аронсоном. Он обнаружил, что люди с более сильным стремлением к успеху чаще рисуют множество отдельных не связанных друг с другом отрезков, а при более низкой потребности в достижении чаще изображаются связанные, перекрещивающиеся или замкнутые линии.

А вот как комментирует наиболее часто встречающиеся рисунки немецкий психолог Михаэль Тиль.

Пчелиные соты. Они говорят о стремлении к спокойствию, гармонии, к упорядоченной жизни. Они могут означать и желание создать семью. Над последним объяснением стоит особо задуматься. Не исключено, что в данном случае главная проблема — нежелание признаться в такой мечте.

Спирали, круги, волнистые линии. Нередко сопровождают честолюбивую и эгоистичную личность. Для такого человека все вращается исключительно вокруг его собственной персоны, чужие заботы ему досаждают и кажутся обременительными. Если рисунок выполнен в тот момент, когда челов.еку приходится заниматься чужими делами, то, похоже, он стремится покончить с ними как можно скорее. Завитки могут также означать: в настоящий момент мои мысли заняты

большой проблемой, которую я не в состоянии решить.

Цветы, солнце, облака. Энергично и размашисто нарисованные цветы сигнализируют: я — мечтатель, обладающий необузданной фантазией. Более мягкие и округлые формы позволяют распознать глубоко чувственную личность. Облака и солнце скорее характеризуют жизнелюбивого, радостного человека, с оптимизмом глядящего в будущее.

Решетки и сетки. Частая и нарисованная с большим нажимом сетка означает: человек попал в рискованное или неловкое положение, чувствует себя загнанным в угол. Каждая линия, энергично нанесенная на бумагу, подобна атаке, на которую, однако, не хватает смелости в непосредственном разговоре (линия оказывается перечеркнута!). Если под конец рисунок обведен — это значит, что с проблемой покончено, по крайней мере внешне.

Узоры, как на обоях. Острые углы и плавные овалы соединяются в мотив, повторяющийся до бесконечности. Такой узор говорит о том, что человеку скучно, разговор надоел, а может, и весь образ жизни опостылел. Не исключено, что вскоре от человека можно ожидать какого-то экстравагантного поступка, выходящего за привычные рамки.

Квадраты, **треугольники** и другие **геометрические фигуры.** Симметричные формы символизируют любовь к порядку и аккуратность, прямоугольники — расчет-

ливость и склонность к планированию. Этого человека не так легко застать врасплох. Он редко испытывает страх перед своими противниками и конкурентами. Чем более угловаты геометрические фигуры, тем он более агрессивен, хоть внешне это и не всегда заметно. Он ясно видит перед собой вполне реальные цели и полон решимости до конца отстаивать собственное мнение.

Кресты. Встречаются довольно часто. Женщины обычно придают им вид украшений, у мужчин они более строгих очертаний. В обоих случаях кресты выражают чувство вины, возникшее скорее всего в ходе данного разговора. Желательно выяснить причину этого (правда, не обязательно сию же минуту), иначе в отношениях еще долго останется тягостная недоговоренность.

Человечки. Пусть их забавный вид не вводит вас в заблуждение. Это изображение — признак беспомощности или желания уклониться от какой-то обязанности. Люди обычно рисуют человечков в момент, когда им следовало бы сказать решительное «нет», но они не могут заставить себя произнести это слово.

Шахматные клетки. Рисующий их человек не хочет забыть или умолчать о чем-то в разговоре, но одновременно чего-то опасается. Вероятно, он находится в затруднительном положении и мечтает о ясном и надежном пути, который бы вывел из кризиса. Чем проще рисунок, тем более деловитая личность скрывается за ними.

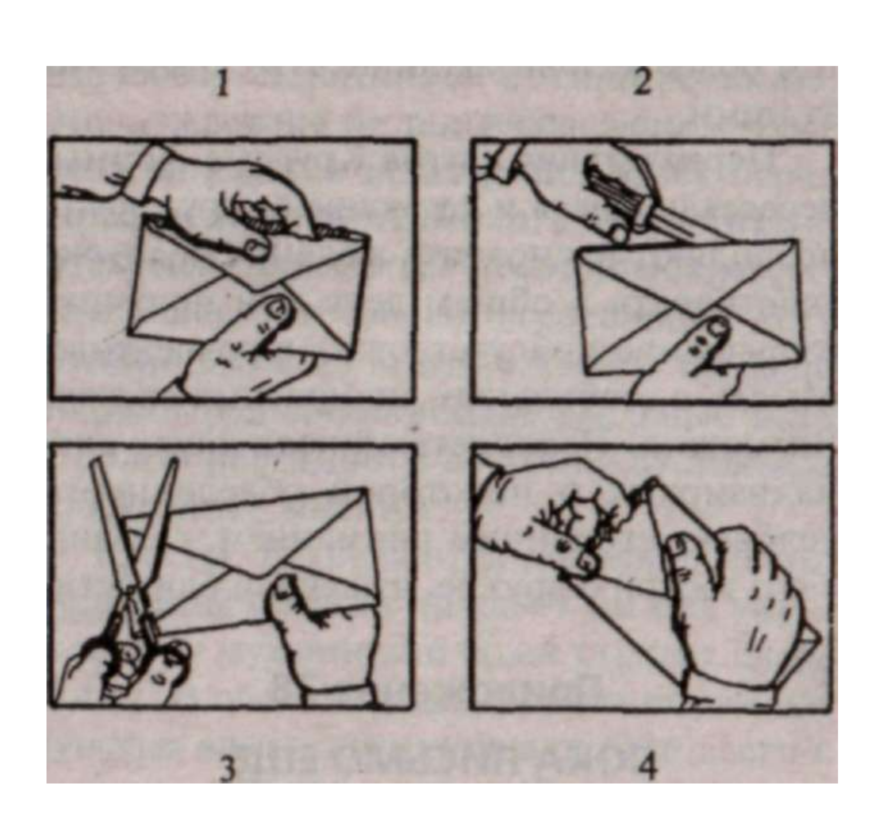
Переплетение кругов. Круглые формы, пересекающиеся и касающиеся друг друга, позволяют распознать желание человека участвовать в общем деле или получить разрешение присутствовать в коллективе. Мысль о стабильных личностных связях? Возможно. Переплетающиеся круги сигнализируют о некоторой обделенности человека сторонним вниманием, связаны с его тоской о дружбе, душевной близости.

Приложение 28

ПОКА ПИСЬМО ЕЩЕ НЕ ПРОЧИТАНО...

По некоторым наблюдениям, манера вскрывать конверты — весьма показательный жест, который отражает определенные психологические особенности человека. Присмотритесь, как распечатывает конверт ваш партнер по общению. Соответствие одному из предлагаемых вариантов позволяет кое-что сказать о его характере.

Если конверт открывается так, как это показано на схеме 1, то, вероятно, перед нами человек требовательный, который многого ждет от жизни. По натуре он нетерпелив, склонен к поспешным действиям и перепадам настроения, хотя в основном оптимистичен и умеет радоваться жизни. Впрочем, нередкие приступы уныния и апатии оставляют нереализо-



ванными многие его планы и блестящие идеи.

Человек, использующий нож (схема 2), в личных и профессиональных делах прежде всего руководствуется рассудком, а не эмоциями. Ненавидит беспорядок, любит, чтобы в жизни было все «как надо». Его отличают основательность, умение доводить начатое до конца. Журавлю в небе предпочитает синицу в руках, которую будет держать крепко, чтобы не упустить.

Использующий ножницы (схема 3) весьма рассудителен, всему знает цену. Самого себя оценивает критично, без заносчивости, однако весьма чувствителен к критике и похвалам. Ценит внимание к себе, дорожит полезными контактами.

Уверен, что, несмотря на собственные мелкие слабости, достоин уважения.

Если конверт открывается так, как показано на схеме 4, то человек не слишком уверен в себе. Нередко отказывается от своих начинаний, засомневавшись в благополучном исходе. Тот, кто окажет ему реальную поддержку, заслужит его глубокую и искреннюю привязанность, которую, однако, нелегко распознать из-за его робости.

О чем говорят звезды?

Вселенная так рассуждала: «Поверьте,
О счастье и горе, рожденье и смерти
Всегда я толкую правдиво, понятно,
Но вы понимаете суть их превратно...»

Р. Тагор

Согласно данным некоторых опросов, свыше 70% наших соотечественников совершенно серьезно относятся к астрологии, верят астрологическим толкованиям и пророчествам. Чтобы убедиться в этом, достаточно открыть любую газету, где есть рубрика «Знакомства». Мужчины и женщины (последние — гораздо чаще), желающие найти спутника жизни, сообщают о себе самые важные, с их точки зрения, сведения. При этом знак Зодиака фигурирует почти всегда, тогда как многие другие факторы (профессия, внешние данные и т. п.) порой упускаются. Люди искренне верят, что зодиакальная принадлежность характеризует их достаточно полно. И к будущему избраннику предъявляются соответствующие требования. Согласно известным данным об оптимальном сочетании знаков в супружеской паре, некоторые знаки признаются данным человеком весьма желательными, другие — категорически отвергаются.

Так, может быть, именно тут лежит ключ к разгадке сокровенных тайн личности. К чему присматриваться к много-

численным деталям поведения, если достаточно просто узнать у человека, под каким созвездием он родился?

Отношение психологов к астрологии двойственно, хотя они и не склонны игнорировать это древнее учение. Некоторые даже сами практикуются в составлении гороскопов. Автор этих строк не составляет исключения. Накануне нового, 1999 года мною был опубликован гороскоп собственного составления. При этом я даже взялся утверждать, что достоверность его весьма высока, поскольку он составлен с учетом закономерностей человеческой психологии. Насколько это справедливо, каждый может проверить сам. Вот этот гороскоп.

ОВЕН. Вам свойственно умение предвидеть будущее. В новом году сбудутся ваши надежды, правда, не в той мере, в какой они расцвечены вашим воображением. Оправдаются и кое-какие опасения. Но не беспокойтесь раньше времени. Ведь ожидание неприятностей порой страшнее самих неприятностей. Не забывайте мудрую шутку Марка Твена: «В жизни мне довелось пережить множество несчастий. Некоторые из них случились на самом деле».

ТЕЛЕЦ. Отношение к вам окружающих далеко не всегда будет доброжелательным. Но в этом есть и свои плюсы. Ваши недруги гораздо точнее и взыскательнее, чем друзья, укажут на те ваши промахи и недостатки, исправляя кото-

рые вы немало преуспеете в самосовершенствовании.

БЛИЗНЕЦЫ. Надеждам на крупное наследство, фантастические дивиденды или небывалый выигрыш в лотерею сбыться, судя по всему, не суждено. Но вы можете улучшить свое материальное положение, избежав непродуманных трат.

РАК. По натуре вы — человек общительный, но жизнь научила вас осторожности: лишь нескольким, самым близким людям вы полностью доверяетесь. Новый год подтвердит вашу правоту. Встречи со злыми и нечестными людьми могут принести большие огорчения. Но вам предстоят встречи и с людьми, по-настоящему добрыми и порядочными, и это утвердит вашу исконную веру в добро и справедливость.

ЛЕВ. Проблемы в личной жизни смягчатся, если вы перестанете искать, кто в этих проблемах виноват, а всерьез задумаетесь о своей роли в их возникновении.

ДЕВА. Непредвиденные обстоятельства не позволят вам осуществить свои намерения в точности так, как вы задумали.

ВЕСЫ. Отношения с начальством, как и прежде, останутся неоднозначными, порой противоречивыми. Окажись вы на месте своего начальника, вы со многими проблемами справились бы гораздо лучше. Уверенность в этом покинет вас лишь в том случае, если вы действительно займете его место.

СКОРПИОН. Радикальное улучшение жизни, обещанное политиками, практически не коснется лично вас. Вы обретете намного больше, если поверите не в чью-то предвыборную программу, а в собственные силы.

СТРЕЛЕЦ. Излишняя критичность оттолкнет от вас кое-кого из тех, с кем вы могли бы неплохо поладить. Старайтесь быть к людям не более требовательны, чем к себе.

КОЗЕРОГ. Начать с Нового года новую жизнь едва ли удастся. Ведь груз прожитых лет не сбросишь с плеч, как изношенный кафтан. Постарайтесь просто не повторять прежних ошибок.

ВОДОЛЕЙ. В новом году вас ожидает успех. Однако судьба скорее преподнесет вам не сам успех на золотом блюде, а возможность добиться его, проявив свои способности. Постарайтесь не упустить эту возможность.

РЫБЫ. Наступающий год избавит вас от некоторых старых заблуждений и подарит много новых.

Данному гороскопу сопутствовал заключительный комментарий: «Многие психологи недоверчиво относятся к астрологии, ибо большинство гороскопов составлены из суждений, более или менее подходящих любому человеку. То есть во многом искусство астролога состоит не в прозрении истины в звездном небе, а в знании житейской психологии. Честно говоря, именно по такому принципу и построен данный гороскоп. Так что вы не слишком ошибетесь, если, не обращая особого внимания на знаки Зодиака, при-

мете на свой счет любое из приведенных суждений...»

В составлении этого гороскопа, который мало отличается от многих подобных, автор действительно опирался на безусловную психологическую закономерность. Она состоит в следующем: люди верят в астрологические анализы и предсказания, потому что они, как это ни парадоксально, верны. Но (и это очень важное «но»!) верны они потому, что эти высказывания настолько общи, уклончивы и туманны, что пригодны для всех и ни для кого.

Здесь работает известное психологам явление, названное эффектом Барнума в честь известного в прошлом веке американского антрепренера и владельца цирка Финеаса Барнума, который говорил, что «ежеминутно на Земле рождается один простофиля», и гордился тем, что в программе его цирка и ярмарочных балаганов каждый мог найти что-то для себя. Эффект Барнума можно сформулировать так: человек склонен принимать на свой счет общие, расплывчатые, банальные утверждения, если ему говорят, что они получены в результате изучения каких-то *непонятных* ему факторов. Видимо, это связано с глубоким интересом, который каждый из нас испытывает к собственной личности и, конечно, к своей судьбе. Эффект Барнума исследуется психологами уже около сорока лет. За это время они смогли определить, в каких условиях человек верит предложенным ему высказываниям, какие люди склонны верить, а какие нет и какие высказывания вызывают доверие.

Так, в конце 50-х годов классическое исследование провел американский психолог Росс Стагнер. Он дал заполнить 68 кадровикам различных фирм психологическую анкету, которая позволяет составить детальное психологическое описание личности, а после этого составил одну общую фальшивую характеристику, использовав 13 фраз из разных гороскопов. Затем Стагнер попросил испытуемых прочитать эти характеристики, сказав им, что они разработаны на основании данных научного психологического теста. Каждый участник опыта должен был отметить после каждой фразы, насколько, по его мнению, она верна и насколько истинно отражает его характер. Градации оценок были предложены такие: поразительно верно, довольно верно, «серединка на половинку», скорее ошибочно и совершенно неверно. Более трети испытуемых сочли, что их психологические портреты набросаны поразительно верно, 40% — довольно верно, и почти никто не счел свою характеристику совершенно ошибочной. А ведь это были заведующие отделами кадров, то есть люди, казалось бы, опытные в оценке личных качеств!

Этот эксперимент раскрыл еще одну любопытную сторону эффекта Барнума. Вот какие две фразы участники опыта сочли наиболее верными: «Вы предпочитаете некоторое разнообразие в жизни,

определенную степень перемен и начинаете скучать, если вас ущемляют различными ограничениями и строгими правилами» и «Хотя у вас есть некоторые личные недостатки, вы, как правило, умеете с ними справляться». Первое из них сочли «поразительно верным» 91% участников, а второе — 89%. Напротив, наименее верным были признаны такие два утверждения: «В вашей сексуальной жизни не обходится без некоторых проблем» и «Ваши надежды иногда бывают довольно нереалистичны». В общем, эффект Барнума срабатывает на положительных утверждениях, и это неудивительно: всем нам не особенно приятно узнать о себе что-то отрицательное.

Подобные исследования не раз повторялись в различных вариантах. Так, в конце 60-х годов один французский психолог поместил в газетах рекламу, предлагая свои услуги в качестве астролога. Он получил сотни заказов и выслал всем клиентам один и тот же «гороскоп», составленный в общих, неопределенных выражениях. И что же? Более двухсот заказчиков написали ему письма с благодарностью за удивительно точный, мастерски составленный гороскоп.

Австралийский профессор психологии Роберт Треветен регулярно заставляет студентов-первокурсников записывать свои сны или описывать то, что они видят в причудливых чернильных кляксах (известный тест Роршаха). Затем, якобы обработав принесенный ему материал, профессор под большим секретом выдает каждому студенту тот же самый «анализ личности» из 13 фраз, который использовал Стагнер, и просит высказать мнение о его правильности. Только после того, как при всей аудитории каждый студент заявит, что вполне удовлетворен правильностью анализа, Треветен позволяет заглянуть в бумаги друг друга. Он считает, что это отличная практическая работа для введения в курс психологии.

Какие дополнительные факторы, кроме осторожного выбора уклончивых, но в целом положительных фраз, влияют на веру в результат гадания? Конечно, наивные и легковерные люди попадаются легче. Эффекту Барнума одинаково подвержены и мужчины, и женщины. Престиж и известность астролога влияют мало, но, в общем, никогда не вредно подчеркнуть, что он, скажем, пользуется тайными знаниями ассиро-вавилонских жрецов, расшифрованные лично им по глиняным табличкам.

Важный фактор — какие вопросы задает астролог для анализа. Например, больше веры тем, кто требует указать точное время и место рождения. Так, американский психолог Росс Снайдер дал своим испытуемым один и тот же гороскоп. Им оказались более удовлетворены те, у кого «для составления гороскопа» он предварительно спрашивал не только год и месяц, но и день и час рождения.

Еще один важный фактор в действии эффекта Барнума состоит в том, что мы

любим комплименты, но относимся с сомнением к критическим высказываниям в наш адрес. Это не значит, что гороскоп, чтобы в него поверили, должен состоять из одних восхвалений. Допустимы и указания на некоторые простительные недостатки характера. В одном эксперименте Снайдер и его сотрудники установили, что результаты астрологического анализа личности казались особенно приемлемыми в том случае, если в них было в пять раз больше положительных замечаний о характере, чем отрицательных. И напротив, люди отказывались узнавать себя в описаниях, содержащих вдвое больше отрицательных черт, чем положительных. Вот, например, описание личности, полученное, правда, не у астролога, а у графолога, но разница тут невелика: «Оптимист, всегда устремлен в будущее. Экстраверт. Обладает развитым интеллектом. Культурен. Решителен. Имеются признаки упрямства. Ум быстрый, но в работе плохо справляется с мелочами и нуждается в сотрудниках, которым их можно было бы поручить». Это типичный образец в целом положительного заключения, которое охотно будет принято любым заказчиком. Отмечено два недостатка, но с каким тактом это сделано! Они смотрятся почти как достоинства: «имеются признаки упрямства» (а ведь упрямство — почти упорство!) и «плохо справляется с мелочами» (нуждается в помощниках по этой части, значит, способен руководить людьми). Подумайте, многие ли признали бы

правильным заключение с такими выводами: «имеются признаки интеллекта» и «тугодум, но хорошо справляется с мелочами»?

Еще один фактор, работающий в пользу эффекта Барнума, таков: к астрологам чаще обращаются люди несчастные, озабоченные, запуганные жизнью, впавшие в депрессию, опасающиеся будущего. Кстати, не объясняет ли этот набор симптомов внезапную веру в астрологию, охватившую наше общество в последние годы? Таким людям особенно нужна положительная и основанная на «древней науке» информация об их характере и будущем. Для них это еще и своеобразная форма психотерапии, ослабляющая волнения, страхи, неуверенность в будущем. В отличие от других форм терапии, которые требуют усилий от клиента, чтобы признать и понять свои внутренние проблемы, а затем изменить свое отношение к жизни и поведение, здесь требуется только дать астрологу сведения о времени и месте рождения.

С ходом времени предсказания кажутся все более и более оправдывающимися. На эту особенность памяти обратил внимание еще Фрейд: человеку свойственно помнить положительные высказывания о себе и своем будущем и забывать отрицательные. Важно и то, что услуги астролога, как правило, довольно дорого стоят. Заплатив за личную консультацию или за журнал, посвященный гороскопам, вы

подсознательно не пожелаете признать, что выбросили деньги зря.

И еще один эффект, известный психологам как «самоподтверждающееся пророчество». Гороскопы оказывают определенное влияние на людей, для которых они составлены. Так, прочитав, что вашему знаку Зодиака свойственна особенная честность, вы будете стараться не ударить в грязь лицом и поддержать репутацию своего созвездия.

Так или иначе, любая попытка составить психологический портрет личности на основе зодиакальной принадлежности рискует оказаться далека от истины. Еще в далекой древности знаменитый оратор Цицерон в полемике с астрологами указывал на очевидный факт: люди, рожденные в один и тот же момент, имеют весьма несхожие характеры, не говоря уже о судьбе.

Однозначно можно судить лишь об одном. Если некто безразлично или с иронией относится к астрологии, то наверняка перед нами человек трезвый, здравомыслящий, не подверженный иллюзиям, не склонный поддаваться внушению, достаточно сильный и уверенный в себе.

Означает ли все сказанное, что астрологические толкования и прогнозы и вовсе лишены всякого смысла и никак не связаны с мироощущением человека и его судьбой? Не будем торопиться с категоричным ответом. Ибо некоторая зависимость все-таки установлена, хотя она тоже скорее носит характер предрассудка.

Как заявил французский журнал «Сьянс э ви», опубликовавший исследование ученых Калифорнийского университета, знание суеверными людьми своего гороскопа может существенно сказаться на состоянии их здоровья и даже сократить им жизнь. Калифорнийские психологи обследовали большую выборку американцев китайского происхождения. Многие из них вполне ассимилировались на новой родине и отошли от восточных традиций. Иные, напротив, сохранили приверженность многим убеждениям своих предков, в частности — веру в восточную астрологию. В китайской астрологии череда лет делится на циклы, в каждом цикле каждый год проходит под знаком одного из природных элементов — огня, воды, земли, металла и дерева. Те же элементы «ответственны» и за функционирование определенных органов человеческого тела и определяют заболевания этих органов. Так, огонь в китайской астрологии ассоциируется с сердцем. Поэтому считается, что человек, родившийся в год огня, будет подвержен сердечно-сосудистым заболеваниям и скорее всего от них и умрет, причем именно в год огня. Если человек искренне верит такому прогнозу, то такая вера также способна обернуться «самовоплощающимся пророчеством». Ведь от самовнушения до заболевания путь недолог. Анализ ученых показал, что свято верящие в гороскопы люди в обследованной ими выборке живут в среднем на пять

лет меньше, чем те, кто скептически относится к астрологии.

Однако нельзя отрицать и того факта, что определенные различия, обусловленные датой рождения (увязывать которую или нет со знаком Зодиака — вопрос вкуса), все-таки существуют. Психологи в значительной степени допускают, что такие факторы, как влияние солнечной активности на эмбрион, а также время зачатия (зима, весна, лето, осень — что связано с питанием матери и ее еще не родившегося ребенка), могут обусловить некоторые психологические особенности человека. Например, выдвигается следующая гипотеза. После того, как на Земле установился современный климат, весь животный мир планеты из поколения в поколение приноровился к устойчивому «графику любви». Из потомства, появлявшегося на свет в разное время года, в средних широтах выживали лишь те детеныши, которые рождались в конце одной зимы и успевали окрепнуть до наступления следующей. Соответственно и прилив любовной энергии животные «привыкли» ощущать именно тогда, когда зачатие гарантирует весеннее деторождение.

Существует научная теория, что и люди в те времена влюблялись только в мае с тем, чтобы родить детей через девять месяцев, в конце зимы — в феврале. Косвенным подтверждением этой теории можно признать очевидную любовную активность человечества по весне и резкий взлет статистики изнасилований в

этот период. Со временем человек создал себе искусственную окружающую среду — дома, одежду, и все больше детей, зачатых не в мае, благополучно выживали. Так постепенно в комфорте жилищ медовый месяц май растянулся на медовый год. И дети стали появляться не только в феврале, но и в любое другое время года. Вместе с человеком «заниматься любовью во всякое время» стали и некоторые домашние животные, например, кошки и собаки.

Согласно той же теории, февральские младенцы по всем биологическим показателям должны выигрывать у всех остальных — их генетическое благополучие «оплатили» тысячи поколений предков. Это подтвердили исследования российского ученого Евгения Виноградова. Он обработал демографическую статистику десяти европейских стран и вывел график рождаемости талантов. Результат получился однозначный — по количеству гениев всех времен и народов февраль является безусловным лидером. Сомневающиеся могут провести несложный, хотя и утомительный опыт: проштудируйте Большую Советскую Энциклопедию. Больше всего выдающихся личностей, упомянутых в БСЭ, родились именно в феврале.

А американский профессор Д. Фиклинг не поленился проанализировать биографические данные десятков тысяч людей, упомянутых в современных энциклопедиях. Он поставил задачу установить среднюю продолжительность жизни в за-

висимости от даты рождения, то есть от принадлежности к определенному знаку Зодиака. Понятно, что в подсчетах использовались данные только тех, кто умер естественной смертью. На основании скрупулезных подсчетов Фиклинг составил следующую таблицу продолжительности жизни мужчин и женщин в зависимости от зодиакальной принадлежности.

Козерог (22 декабря — 20 января) — мужчины — 77,5, женщины — 80 лет.

Водолей (21 января — 19 февраля) — соответственно 71,5 и 71,5.

Рыбы (20 февраля — 20 марта) — 71 и 75.

Овен (21 марта — 20 апреля) — 79 и 78.

Телец (21 апреля — 21 мая) — 81,5 и 79,5.

Близнецы (22 мая — 21 июня) — 78 и 81,5.

Рак (22 июня — 23 июля) — 68 и 73.

Лев (24 июля — 23 августа) — 74 и 74,5.

Дева (24 августа — 23 сентября) — 76,5 и 80,5.

Весы (24 сентября — 23 октября) — 73 и 77.

Скорпион (24 октября — 22 ноября) — 68,5 и 72,5.

Стрелец (23 ноября — 21 декабря) — 62 и 63,5.

Выявленную зависимость трудно беспристрастно оценить, однако статистические факты — вещь упрямая. Впрочем, к психологии исследование профессора

Фиклинга имеет косвенное отношение. Иное дело — сугубо психологические параллели, которые, оказывается, тоже были выявлены.

В 1978 году в «Журнале социальной психологии» была опубликована статья Д. Мэйо, О. Уайта и Г. Айзенка, в которой авторы предположили, что существует связь между двумя основными характеристиками личности, измеряемыми с помощью теста английского психолога Г. Айзенка: экстраверсией-интроверсией, неустойчивостью-стабильностью — и зодиакальным месяцем, в котором родился человек.

Первая характеристика подразделяет людей на экстравертов («обращенных наружу») и интровертов («обращенных в себя»). Экстраверты требуют постоянной стимуляции от внешней среды, они общительны, стремятся к новым впечатлениям, склонны к риску, любят перемены, готовы к быстрым реакциям. Для них характерна раскованность поведения, оптимизм, веселость, а также вспыльчивость, некоторая агрессивность, поверхностность в восприятии людей и явлений.

Интроверты, наоборот, стимулы жизненной активности черпают изнутри, живут своим богатым внутренним миром. Они замкнуты, малообщительны, медлительны, серьезны, сдержанны, любят порядок, склонны к самосозерцанию, дружат преданно, но с немногими, избегают шумных компаний.

Вторая характеристика подразделяет людей на тревожных (нестабильных), то есть повышенно чувствительных к неудачам и ошибкам, склонных к самообвинениям, постоянно стремящихся к совершенствованию, — и эмоционально стабильных, то есть уравновешенных, стрессоустойчивых.

Английские психологи обнаружили следующие зависимости: Овен, Близнецы, Лев, Весы, Стрелец и Водолей являются преимущественно экстравертами, а Телец, Рак, Дева, Скорпион, Козерог и Рыбы — интровертами. При этом Рак, Скорпион, Рыбы являются более эмоциональными, чем другие знаки Зодиака.

Отечественные психологи также пытались выявить зависимость выраженности личностных черт от зодиакального месяца рождения. Согласно данным психолога В. Н. Дружинина, женщины, рожденные под знаками Телец, Дева, Водолей, в большей степени экстраверты, чем рожденные в другие месяцы, а Лев и Козерог — более интроверты. Мужчины-Водолеи, в отличие от женщин этого знака, — интроверты. Что касается второй личностной характеристики, то женщинам, рожденным в Тельце, Льве, Скорпионе, скорее присуща эмоциональная устойчивость, а Овнам, Ракам, Весам — тревожность. Мужчины же Овны, Львы, Скорпионы, Водолеи, Тельцы отличаются уравновешенностью и стрессоустойчивостью. Кроме того, и мужчины, и женщины — Львы, Тельцы, Скорпионы, Водолеи обладают, как правило, высоким интеллектом и самоконтролем, они редко пасуют в сложных ситуациях.

Возможно, новые исследования откроют нам другие, не менее интересные точки соприкосновения психологического и астрологического знания о человеке. А пока будем осторожны в своих суждениях по этому поводу, дабы не стать очередными жертвами эффекта Барнума.

Приложение 29

«ГОРОСКОП» ПО ГРУППЕ КРОВИ

Кровь — сок особенного свойства...

В.Гёте

В то время, как астрологи берутся, описать характер человека на основании даты его рождения, некоторые медики и психологи предлагают иной подход — с их точки зрения, более достоверный, поскольку он опирается не на причудливое сочетание далеких созвездий, а на точно фиксируемый параметр — группу крови. Этот подход, в последнее время очень распространенный в Японии, находит все более широкое подтверждение в повседневной жизни.

Владельцы брачных контор все чаще встречаются с затруднениями в нахождении спутника жизни для женщин с группой крови В, поскольку они считаются

слишком самостоятельными, переменчивыми во вкусах и настроениях, дорожащими своей свободой.

Хозяева ресторанов охотнее всего приглашают на работу людей с группой крови А, потому что они честные, добросовестные и умеют работать даже в условиях сильного стресса.

При назначении на руководящие должности предпочтение отдают лицам с группой крови 0, так как отличительной чертой их характера считается энергия.

Убеждение в том, что между характером и группой крови существует тесная взаимосвязь, в Японии не такое уж новое. Книга психолога К. Танаки «Группы крови и темперамент» появилась более полувека назад. А совсем недавно психолог Пошитаке Номи на основе широкомасштабного обследования в целом подтвердил гипотезу полувековой давности. Подобные исследования проводились и в Европе. Что же они показали?

Для начала — немного специальной информации. У людей выявляют 4 основные группы крови, обозначаемые во всем мире символами: О (I), А (II), В (III), АВ (IV). Различение производится по определенным характерным особенностям красных кровяных телец (эритроцитов) и плазмы крови.

Группа крови -— качество неизменное, сохраняется на протяжении всей жизни, передается от родителей к детям.

С группой крови связаны определенные биохимические свойства тканей и органов. Особенности эти, как считают японские психологи, если и не отражаются, быть может, на судьбе человека, то на его здоровье — наверняка. Так, лица с нулевой группой крови обладают, как это популярно определяется, значительной степенью выносливости, долго живут, из болезней их чаще настигает язва двенадцатиперстной кишки и желудка. А вот индивидуумы с группой крови А особенно восприимчивы к так называемым болезням цивилизации: инфаркту миокарда, склерозу, ревматизму, почечно-каменной болезни, диабету.

Обладатели группы крови В стоят как бы посередине между А и 0.

О группе АВ ученые имеют, увы, мало сведений. Это очень редкая группа крови, что значительно затрудняет исследования.

Не до конца выяснено, почему лица с группой крови 0 здоровее и дольше живут. Врач и психолог Д. Вендерлейн утверждает, что их физические параметры выше, так как они сильнее психически. Исследуя доноров, он определил, что люди с этой группой крови значительно реже страдают от невроза и других подобных нарушений.

Парижский психолог Жан Батист Делякур утверждает, что группа крови проецируется на черты характера, и лица с одной группой крови имеют похожий темперамент. Вот результаты его наблюдений.

Группа крови 0. Это люди вечного движения. Энергичны, обладают «пробивной силой», волевые, умеют налаживать контакты. Их энергия неисчерпаема, трудятся они неутомимо. Наметив цель, они будут бороться за нее до конца. Не случайно женщины и мужчины, которым удалось многого добиться в мире бизнеса, имеют, как правило, группу крови 0.

Однако такие люди не лишены и слабостей — уж очень они ревнивы и суетливы, а кроме того, зачастую болезненно амбициозны.

Группа крови А. Это люди добросовестные, исполнительные. Узеренно движутся вперед в своей профессиональной деятельности, все остальное оценивают как менее важное. Если за что-то берутся, стараются не разочаровать. Их «да» означает надежность и доверие. То же относится и к личным контактам: остаются преданны людям, с которыми подружатся. Среди их слабостей — упрямство и неумение расслабляться.

Явные и неприкрытые индивидуалисты, склонные поступать только так, как считают нужным, обычно обладают *третьей группой крови (В).* Однако они умеют легко приспосабливаться к обстоятельствам, гибки в отношениях с людьми. Не страдают отсутствием воображения. Они спокойны, но под этим спокойствием часто скрывают свое чувствительное сердце. Их чувства могут, однако, взрываться очень бурно, особенно когда речь идет о любви.

Группа крови АВ. Это лица, обуреваемые сильными чувствами. Страсти буквально раздирают их, что часто бывает причиной внутренних разладов, нерешительности и сомнений. Все конфликты они переживают, никому не исповедуясь. Однако в любви, дружбе и супружестве эти люди близки к идеалу и, как утверждает Ж. Б. Делякур, стремятся не только к личному счастью, но стараются одарить им партнера.

Скажи мне, кто твой друг...

Животные — очень милые друзья: не задают вопросов и не критикуют.

Джордж Элиот

Для своей собаки каждый человек —Наполеон. Вот почему так популярны собаки.

Олдос Хаксли

Французский ветеринар профессор Мишель Клейн, который уже более 15 лет лечит собак, принадлежащих коронованным особам и кинозвездам, утверждает: покажите мне собаку, и я расскажу о ее владельце больше, нежели психолог. Владельцы пуделей и болонок, по его мнению, так хитры, как и их собаки, и немного скуповаты, хозяева догов заносчивы и смелы, владельцы овчарок лишены чувства юмора и поэтому страшно важничают, владельцы охотничьих собак искренни и непосредственны.

Соотечественник Клейна зоопсихолог Доде считает, что самыми положительными качествами обладают хозяева фокстерьеров. В целом же он согласен с классификацией Клейна, особенно относительно владельцев овчарок. Некий владелец овчарки подал на Доде в суд за оскорбле-

ние. И Доде заявил судьям: «Вот, видите сами...»

А в самом деле — можно ли судить о характере человека по породе его домашнего любимца? Какого сорта люди держат кошек и собак, рыбок и попугайчиков? Чтобы это понять, необходимо прежде всего ответить на вопрос: зачем вообще люди держат домашних животных?

Психологи и социологи давно задаются этим вопросом, и существует несколько теорий по этому поводу. Пожалуй, самая распространенная из них — это теория суррогата. Предполагается, что животные-любимцы служат владельцу заменой нормальных человеческих отношений, которых он почему-то лишен. Сторонники этой теории чаще всего приводят в пример старых дев, для которых весь свет в окошке — любимая собачка или кошка, иногда не одна. Отсюда вывод: любители домашних животных — социально изолированные, еле сводящие концы с концами, несчастные, как правило, пожилые люди, использующие своих питомцев так же, как наркоман использует наркотики для ухода от реальности.

Такие несчастные действительно существуют в обществе, но они составляют лишь малую часть любителей домашних животных. Социологические исследования, проведенные по заказу фирм, торгующих кормом для домашних животных, показали, что облик среднего владельца домашних животных совершенно противоположен стереотипу, рисуемому тео-

рией суррогата. Чаще всего приобретают животных молодые семьи, относящиеся к зажиточному среднему классу и имеющие маленьких детей.

Другая популярная теория связывает обладание домашними животными с богатством. (У нас крайнее выражение этой теории можно услышать в такой форме: «Зажрались! С жиру бесятся, собак поразвели, а тут люди голодают!») Действительно, некоторые домашние животные, *особенно* экзотические, *крупные,* редких пород, с медалями и родословной, приобретаются и содержатся людьми, желающими показать свое богатство, но не всегда настолько богатыми, чтобы купить «Роллс-Ройс».

Однако теория богатства не выдерживает критики со стороны этнографов и археологов. Доказано, что еще в каменном веке люди подбирали и выращивали молодняк диких животных без каких-либо практических целей, и это продолжают делать современные примитивные племена, оставшиеся на том же уровне благосостояния. Индейцы команчи содержат собак, не используя их ни для охоты, ни для охраны. Бразильские индейцы калапало держат ручных птиц и после смерти хоронят их на специальных кладбищах.

Наконец, рассмотрим теорию гнездового паразитизма. Положите на колени кому-нибудь щенка или котенка и, как правило, вы сможете наблюдать типичную эмоциональную реакцию. Человеку хочется ласкать и гладить животное, раз-

говаривать с ним, кормить и баловать его. Похоже, что нормальное поведение подавляется каким-то глубоко заложенным безусловным рефлексом, над которым человек почти не властен. Животное растет, и его владелец начинает все больше относиться к нему как к человеку. Своей собаке или кошке мы приписываем человеческие мысли, чувства и побуждения, пытаемся разговаривать с ними. На сознательном уровне мы понимаем, что это не люди, но ведем себя так, *словно* имеем дело с человеком или, скорее, с ребенком. Не напоминает ли это поведение птицы, в гнездо которой отложила яйцо кукушка? Паразит-кукушонок становится приемным родителям столь же дорог, как и свои птенцы, и даже дороже. Может быть, некоторые виды животных приспособились паразитировать в «гнезде» человека? У этой гипотезы есть свои сторонники.

Но в последние годы появилась, во многом из случайных наблюдений, наиболее вероятная теория. Все началось в 1977 году, когда группа американских врачей провела подробное анкетирование 92 мужчин и женщин, недавно перенесших инфаркт. Были изучены практически все аспекты социальной жизни пациента и его быта. Через год врачи снова разыскали опрошенных. Обнаружилось, что за год 14 пациентов скончались. Анкеты были обработаны заново, чтобы определить, чем выжившие отличались в своих привычках и контактах от умерших. Математическая обработка показала, что самым

главным фактором, определяющим, выживет ли пациент после инфаркта более года, является наличие у него домашних животных.

Прямые измерения показали, что при контакте с домашним любимцем частота пульса и кровяное давление у человека падают. Человек успокаивается. До сих пор не совсем понятно, почему это происходит, но эффект вполне устойчив и хорошо выражен.

Изучая это явление, ученые опросили владельцей собак о характере их питомцев в восприятии хозяина. Оказалось, что владельцы собак наиболее ценят такие их качества, как верность и привязанность, внимание к словам, жестам и эмоциям хозяина, ярко выраженная радость при его возвращении домой и выразительность поведения — «почти как человек, только не говорит».

Похоже, братья наши меньшие делят с человеком некоторый простой репертуар поведенческих сигналов, которые сообщают о крепкой дружеской привязанности. Мы ведь, в конце концов, одной крови, и многие виды поведения человека имеют в основе поведение животных. Они сигналят нам: «Я тебя люблю! Ты мне очень нужен!» Вдобавок, не умея говорить, животные неспособны нас критиковать, обманывать или льстить нам, они всегда платят человеку чистой монетой. Мы это понимаем и ценим.

Таким образом, любители животных — не отвергнутые всеми неудачники, не бесящиеся с жиру богачи и не обманутые жертвы паразитов, а вполне разумные люди, почему-либо больше других нуждающиеся в любви, дружбе и ободрении и использующие компанию животных для улучшения своего физического и психологического состояния.

Ну, а можно ли все-таки вынести какое-то психологически обоснованное суждение об индивидуальных особенностях того или иного человека в зависимости от его симпатии к определенным породам домашних животных? Вероятно, такое суждение не должно быть категоричным, поскольку питомцы одной и той же породы живут у разных хозяев, во многом отличающихся друг от друга. Тем не менее некоторые общие соображения психологи попытались сформулировать. Прежде всего наличие у человека собаки свидетельствует о выраженной воле к власти. Собака — зверь, живущий стаей, ей нужен вожак, роль которого берет на себя хозяин. Но тут существуют варианты. Авторитарные и одновременно демонстративные личности часто предпочитают крупных, сильных собак. Например, Адольф Гитлер имел любимую немецкую овчарку Блонди. Собака мелкой породы (левретка, болонка, мелкий пудель, пекинес) может свидетельствовать о потребности выступать покровителем, развитых «родительских» наклонностях. Наглядный пример тому — крупный мужчина с крошечной собачкой, выглядывающей у него из кармана или из-за пазухи. Для женщины ма-

ленькая собачка часто просто заменяет или дополняет ребенка.

Если собака очень редкой и дорогой породы — тут, видимо, главную роль сыграли соображения престижа. Дома многих «новых русских» украшают причудливые существа, купленные за большие деньги. Ухаживают за ними обычно нанятые люди, и любовью к животным тут и не пахнет. Конечно, возможны и исключения. И к очень породистой собачке можно привязаться душой.

Кошек предпочитают личности несколько иного склада. Обычно это люди менее демонстративные и более терпимые к окружающим. Большим любителем кошек был пророк Мухаммед. По преданию, однажды он сидел за столом, и одна из его кошек уснула у него на рукаве. Внезапно его позвали, и Мухаммед, чтобы не тревожить благородное животное, отрезал рукав.

Кошка, особенно не очень породистая — зверь самостоятельный. Человек для нее — отнюдь не божество, а полезный и порой интересный компаньон, живущий с ней на одной территории. Свою жизнь кошка выстраивает сама, и лизать руку, которая ее бьет, не будет. От плохого компаньона кошка может уйти, а к приятному (и полезному) человеку вполне искренне привязывается. Соответственно, человек, любящий кошек, по всей вероятности, способен быть терпимым к иным, чем у него, взглядам и убеждениям.

Конечно, кошек могут завести и из тщеславия. В таком случае это опять-таки будет весьма причудливое, редкое и купленное за большие деньги существо.

Наконец, среди определенной части «элиты» встречается желание держать совсем уж экзотических животных: обезьян, лемуров, удавов, львов, крокодилов. Опять-таки чаще всего это — всего лишь проявление тщеславия. Этих животных остается только пожалеть, судьба их незавидна. Вряд ли они получат у таких хозяев более или менее приличные условия содержания, тем более что требования к содержанию экзотов часто весьма специфичны. Вспомним Сальвадора Дали, как-то появившегося на публике в Париже с муравьедом на поводке. Никто не писал, что стало с этим муравьедом дальше...

Вышеописанный случай уже приближается к области психопатологии. Еще более явными примерами пестрит современная «светская хроника». Например, человек держит в бассейне пираний и лично кормит их живыми крысами. Ей-богу, от такого хочется держаться подальше. В начале 90-х годов в нашей печати были также упоминания об одной из забав «новых русских»: прочная клетка с медведем ставится перед захмелевшими гостями где-нибудь на даче, и затем собравшиеся медленно забивают зверя до смерти камнями, палками и всем, что под руку подвернется. После этого, видимо, они чувствовали себя храбрецами и ге-

роями. Диктатор «Центрально-африканской империи» Бокасса держал в бассейне крокодилов, а последний правитель Хивинского ханства Джунаид-хан — огромных сомов. Большим удовольствием для обоих было наблюдать, как обитатели бассейнов кушают их противников. Но это уже совсем другая история. Нам же в основном приходится иметь дело с нормальными людьми, которых, хочется верить, в этом мире большинство.

Заключение

Не довольствуйся поверхностным взглядом.

Марк Аврелий

Почти любая книга, в которой разъясняется язык невербального общения, содержит впечатляющие примеры того, сколь невероятной проницательности достигают люди, овладевшие этим искусством. Дабы избежать однообразия, воспользуемся весьма нехарактерным примером, который приводит Вера Биркенбил в своей книге «Язык интонации, мимики, жестов».

«Некий Советник в течение нескольких недель вел переговоры с одной фирмой. Речь шла об инвестициях в 200 000 марок. На решающей встрече, в тот момент, когда Советник произнес слово «стоимость» («прайс»), он отчетливо заметил сразу несколько оборонительных сигналов: во-первых, партнер отвел глаза в сторону; во-вторых, резко откинулся на спинку стула; и в-третьих, развернулся на нем в сторону Советника.

Я сама присутствовала при этой сцене. Советник был неопытен, поэтому он «понял» все три сигнала как протест против стоимости. Он положился на свою интуицию и, не попытавшись проконтролировать истинность своего вывода, поторо-

пился сделать оговорку, что если стоимость высока, то ее можно и немного снизить. И так как в этот момент партнер развернул стул обратно, опять с интересом подался вперед и, взглянув на Советника, спросил: «И на сколько вы снизите?», — тот посчитал, что сделал правильный ход.

Позднее Советник мне объяснил: «Знаете, чувство языка тела — или оно есть, или его нет! Партнер излучал негативные сигналы, я их заметил и согласился с ним. Поэтому я и получил этот контракт!»

Но при этом он потерял четыре процента! А эту скидку он мог бы и не делать, если бы применил контроль истинности. Тремя неделями позже я имела возможность побеседовать с его партнером по переговорам. И от него я услышала:

«Знаете, я никогда не пытаюсь сбивать цены. Я Техник и готов сказать фирме «о'кей!», если убежден в технической стороне дела.

Но на этот раз он «выколотил» четыре процента. Почему?

Ну, когда предлагают понизить стоимость, нужно быть последним дураком, чтобы не воспользоваться этим!»

Правильно. Но почему Советник сделал столь великодушное и убыточное для себя предложение? Потому что он переоценил свое интуитивное понимание языка тела!

Когда я спросила Техника, не помнит ли он случайно, что чувствовал в тот мо-

мент, почему выглядел таким раздосадованным, когда было произнесено слово «стоимость» («прайс»), — как вы думаете, что он ответил? Он рассмеялся:

«Забавно, что вы меня об этом спрашиваете. Когда он произнес слово «стоимость», меня словно кипятком обдало — Я забыл одному господину, доктору Прайсу, доставить обещанную документацию. Мне стало совестно, поэтому моим первым желанием было тут же броситься к телефону и срочно распорядиться об отправке материалов!»

Прочитав эту книгу, можно поддаться соблазну и уподобиться «проницательному» Советнику. Впрочем, приведенный пример достаточно красноречив и даже без всяких комментариев удержит разумного читателя от переоценки приобретенных знаний. Перевернув последние страницы этой книги, вы, вероятно, стали чуть лучше разбираться в людях. Но никакая книга, а лишь сама жизнь во всем ее многообразии поможет превратить это знание в подлинное искусство.